¡La "Lista Negra" de las empresas más demandadas!

REVISTA DEL CONSUMIDOR

ISSN 0185-8874

Todo sobre las tarjetas de crédito

Estudio sobre calidad de café soluble y leche en polvo

Quién es quién en los precios de medicamentos

La publicidad vista por C. Alazraki

Septiembre 1995 • núm. 223 • México.

N$ 6.00

"¿No te gustaría lucir un cabello saludable y brillante hasta las puntas?"

Eugenia Silva.
Modelo Internacional.

La línea de Acondicionadores Pantene Pro-V, deja tu cabello como siempre lo has deseado: saludable y brillante hasta las puntas.
Sólo su Pro-Vitamina B5 penetra y nutre el cabello de la raíz a la punta, previniendo la orzuela.
¡Pruébalo!

Con **Pantene Pro-V,** *tu cabello se ve tan saludable que brilla.*

"CUIDAR EL AGUA ES CUIDAR EL FUTURO"

SUMARIO

SEPTIEMBRE DE 1995 • Núm. 223

Editorial • 2

• Septiembre, mes patrio

La Profeco en acción • 3

• La «lista negra» de las empresas
• Comparativo de precios de medicamentos

Radiografía de los servicios • 8

• Tarjetas de crédito: lo que ud. debe saber

La entrevista del mes • 18

• Carlos Alazraki: los retos de la publicidad

Por su salud • 21

• El colesterol
• Los antibióticos: usos y abusos
• La prevención en los tiempos del cólera

Cómo comprar • 29

• Plantas para el hogar
• ¡Cuidado con los productos «milagrosos»!
• Alarmas para casas
• Ajuar infantil: los pe$o$ de la cigüeña

Nuestro medio • 40

• Mundo de mascotas
• Productos de plástico

Alimentación y nutrición • 45

• La alimentación de la mujer embarazada
• Qué consumir para crecer y desarrollarse

Con la ley a su favor • 51

• Los derechos del consumidor discapacitado

Sáquele provecho • 53

• Cómo pintar su hogar

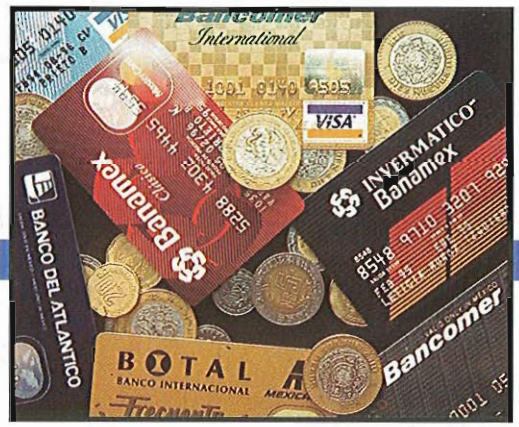
Qué hay detrás de... • 57

• El otro lado de las etiquetas

Tecnología doméstica• 60

• Cómo elaborar salchichas

Los pequeños consumidores • 61



Este es un anuncio de... primeramano

Ahora en segundamano

QUIEN ES QUIEN EN LOS PRECIOS

PC

ANALISIS DE PRECIOS POR CADENA COMERCIAL EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MEXICO
Datos levantados por PROFECO

PROCURADURIA FEDERAL DEL CONSUMIDOR

Aparece en las páginas centrales de segundamano

Reporte Especial • páginas centrales

•Analizamos la calidad de café soluble, leche en polvo y sustitutos de crema

Septiembre, mes patrio y de reflexión consumerista

El mes de septiembre es una fecha propicia para la reflexión, como país y como individuos, respecto a los grandes temas nacionales, en los que el consumo figura de una manera importante frente a los lineamientos que en materia económica se han dado a conocer por el titular del Ejecutivo este año a través del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, así como por los ajustes que en estos días se están llevando a cabo con el fin de alcanzar la recuperación y estabilidad de nuestra economía.

Desde esta perspectiva, la Profeco redobla su interés como institución de servicio social respecto a las relaciones que se establecen entre los proveedores de bienes, los prestadores de servicios y la población consumidora del país, poniendo el acento en que dichas relaciones se desenvuelvan dentro del marco jurídico que marca la ley, y en condiciones de equidad que permitan tener mayor acceso a productos y servicios con mejor calidad y precio.

Con base en lo anterior hemos preparado esta edición, la cual aborda temas de consumo que se encuentran en el centro de la atención de la población, como son los precios de los medicamentos; además le tenemos la buena nueva sobre la aparición de **Primeramano**, publicación editada por la Profeco, que se suma a este esfuerzo de informar sobre los precios de los productos de consumo generalizado que se ofertan en nuestro mercado.

De igual forma presentamos a nuestros lectores, a través de un amplio y minucioso estudio de mercado, las características, ventajas y desventajas con que se ofrece y se hace uso hoy día del llamado «dinero plástico»; estamos seguros que dicha investigación representará un instrumento fundamental para el consumidor tarjetahabiente y lo orientará en el uso racional de esta modalidad de pago. La edición incluye también un documentado estudio de calidad sobre café soluble y leche en polvo, que esperamos le sea de gran utilidad toda vez que dichos productos tienen una amplia demanda.

Con este nuevo número del mes patrio, la Profeco mantiene su actitud vigilante respecto a la dinámica del consumo que nuestra sociedad vive día con día, y continúa con su labor de información y orientación al consumidor como uno de sus propósitos básicos, que la convierten en una institución de servicio eminentemente social.

Directorio

Director:
Marco Antonio López Gallo

Coordinadora General de Investigación y Divulgación:
Martha Susana Ruiz

Editor: Marco Antonio López Gallo; **Director Editorial:** Oscar Romero Rojas; **Jefe de Redacción:** Guillermo Torales Caballero; **Jefa de Información:** Vanessa Prieto Barrientos; **Jefa de Corrección:** Dora Torres Ponce; **Reporteros:** Ma. Guadalupe Cruz Muñoz, Graciela Muñoz Ariza, Leticia Muñoz Izquierdo, Miguel G. Prieto Martínez; **Corrección:** Alejandra Sánchez Plascencia; **Tipografía:** Ana Silvia Chio Achi; **Fotografía:** Francisco Alatriste Torres, Edgar Mendoza Serrano. **Director de Arte y Diseño:** Alejandro Lobato Rosales; **Jefe de Diseño Gráfico:** Víctor Manuel Gutiérrez García; **Diseñadores:** Pedro Octavio Castellanos Gómez, Kathia Corina Recio Hernández; **Ilustración:** Mónica Miranda Villalba.

El contenido de los anuncios comerciales publicados en la Revista del Consumidor es de la exclusiva responsabilidad de los anunciantes. Su publicación no implica, en modo alguno, por parte de la Procuraduría Federal del Consumidor, juicio de valor ni acto de autoridad, ni aval de los bienes o servicios que se anuncian. Asimismo, estas condiciones forman parte de los acuerdos que al respecto se suscriben con los anunciantes.

Teléfono de la revista: 559-72-96 exts. 262 ó 263. Para correspondencia, diríjase al editor de la Revista del Consumidor en Insurgentes Sur núm. 1228, 7° piso, C. P. 03200, o al A. P. 20600, México, D. F.

La "lista negra" de las empresas

Continuando con el compromiso que asumimos con usted, amable lector, en esta ocasión (como lo hicimos en la edición de junio) le informamos sobre el comportamiento comercial de las empresas. Incluimos aquí el resumen del segundo trimestre (abril-junio de 1995) referente a **los giros, proveedores y prestadores de servicios con mayor número de sanciones económicas, con más clausuras, y con mayor número de quejas y denuncias.**

Si antes de contratar un servicio o adquirir un bien desea obtener mayor información sobre el comportamiento comercial de la empresa con la que piensa «cerrar el trato», acérquese a la Profeco: acuda a la Delegación más cercana a su domicilio, o bien, en el D. F. llame a los teléfonos 568-87-22, 211-99-66 ó 211-64-14, en los que con gusto le atenderemos.

GIROS CON MAYOR NÚMERO DE CLAUSURAS

RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS
PERIODO: ABRIL-JUNIO 1995

GIROS	CANTIDAD
1 CARPINTERÍAS Y EBANISTERÍAS	17
2 INMOBILIARIAS Y PROMOTORAS	17
3 TALLERES MECÁNICOS AUTOMOTRICES	14
4 AUTOFINANCIAMIENTOS	13
5 REPARACIÓN DE APARATOS ELÉCTRICOS	8
6 VENTA DE MAT. PARA CONSTRUCCIÓN	8
7 MUEBLERÍAS	7
8 TIEMPOS COMPARTIDOS	7
9 AGENCIAS AUTOMOTRICES	6
10 HERRERÍAS	4
11 JOYERÍAS Y RELOJERÍAS	4
12 CONSTRUCCIÓN DE BIENES INMUEBLES	3
13 VENTA Y SERVICIO DE COMPUTADORAS	3

PROVEEDORES Y PRESTADORES DE SERVICIOS CON MAYOR NÚMERO DE SANCIONES ECONÓMICAS

RESOLUCIONES ADMINISTRATIVAS PERIODO: ABRIL-JUNIO 1995

	PROVEEDORES/PRESTADORES	CANTIDAD	GIRO	MONTO
1	COMISIÓN FEDERAL DE ELECTRICIDAD	263	SUMINISTRO DE ENERG. ELÉC.	N$ 699,501.80
2	TELÉFONOS DE MÉXICO, S. A. DE C. V.	84	SERVICIO TELEFÓNICO	439,933.45
3	AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO	52	AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO	96,321.00
4	SISTEFIN, S. A. DE C. V.	31	AUTOFINANCIAMIENTO	521,494.00
5	RAPI VIDRIOS Y/O LILIANA RODRÍGUEZ LICÓN	11	VIDRIERÍA	12,030.20
6	CÍA. DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO	6	SUMINISTRO DE ENERG. ELÉC.	46,308.00
7	PROMOTORA ATLANTE, S. A. DE C. V.	6	TIEMPO COMPARTIDO	41,175.00
8	ESTAFETA MEXICANA	5	SERVICIOS DE MENSAJERÍA	7,217.00
9	VICENTE GABELICH JUNIOR	5	MADERERÍA	30,744.00
10	ARMANDO CHAPARRO PARRA	4	CARPINTERÍA Y EBANISTERÍA	2,726.70

PROVEEDORES Y PRESTADORES DE SERVICIOS CON MÁS CLAUSURAS

PERIODO: ABRIL-JUNIO 1995

	PROVEEDORES/PRESTADORES	CANTIDAD	GIRO
1	SISTEFIN, S. A. DE C. V.	8	AUTOFINANCIAMIENTO
2	CONSORCIO DE INGENIERÍA INTEGRAL, S. A.	5	INMOBILIARIA Y PROMOTORA
3	JOYERÍA ROMER	3	JOYERÍA Y RELOJERÍA
4	MARTIN & FRANK'S INMUEBLES/GRUPO CABO BAJA	3	INMOBILIARIA Y PROMOTORA
5	ARMANDO COCA OLIVARES	2	CARPINTERÍA Y EBANISTERÍA
6	AUTOFIN DE AUTOMÓVILES DE MONTERREY, S. A	2	AUTOFINANCIAMIENTO
7	AUTOMÓVILES COMPACTOS Y CAMIONES, S. A. DE C.V.	2	AUTOFINANCIAMIENTO
8	CAMSA	2	AGENCIA AUTOMOTRIZ
9	INMOBILIARIA COBOS, S. A. DE C. V.	2	INMOBILIARIA Y PROMOTORA
10	INMOBILIARIA PUERTO BONITO, S. A. DE C. V.	2	TIEMPO COMPARTIDO
11	JESÚS VALDÉZ RODRÍGUEZ	2	VENTA DE MATERIALES P/CONSTRUCCIÓN
12	JORGE ALBERTO VARELA VILLALOBOS	2	CARPINTERÍA Y EBANISTERÍA
13	MOTOSERVICIO EL CHINO	2	TALLER MECÁNICO AUTOMOTRIZ
14	MUEBLES MISANTLA	2	CARPINTERÍA Y EBANISTERÍA
15	NOVIAS CLAVEL	2	BOUTIQUE
16	PROMOTORA ATLANTE, S. A. DE C. V.	2	TIEMPO COMPARTIDO
17	RIGOBERTO BARBA MERINO	2	TALLER DE TALABARTERÍA

PROVEEDORES Y PRESTADORES DE SERVICIOS CON MAYOR NÚMERO DE QUEJAS

PERIODO: ABRIL-JUNIO 1995

	PROVEEDORES/PRESTADORES	CANTIDAD	RESUELTAS	GIRO
1	TELÉFONOS DE MÉXICO, S. A. DE C. V.	7510	5151	SERVICIO TELEFÓNICO
2	COMISIÓN FEDERAL DE ELECTRICIDAD	4722	3272	SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA
3	AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO	1277	1016	AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO
4	COMPAÑÍA DE LUZ Y FUERZA DEL CENTRO	393	200	SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA
5	SISTEFIN, S. A. DE C. V.	318	64	AUTOFINANCIAMIENTO
6	SEARS ROEBUCK DE MÉXICO, S. A. DE C. V.	311	166	TIENDA DEPARTAMENTAL
7	ELEKTRA, S. A. DE C. V.	280	102	MUEBLERÍA
8	GRUPO K2, S. A. DE C. V.	197	128	MUEBLERÍA
9	SALINAS Y ROCHA, S. A. DE C. V.	185	121	MUEBLERÍA
10	ELEKTRAFIN, S. A. DE C. V.	155	92	MUEBLERÍA
11	GRUPO COSTAMEX, S. A. DE C. V.	105	59	TIEMPO COMPARTIDO
12	PUERTA DEL MAR, S. A. DE C. V.	105	46	TIEMPO COMPARTIDO
13	VISIÓN POR CABLE DE SINALOA, S. A. DE C. V.	99	99	TELEVISIÓN POR CABLE
14	GASOMÁTICO	92	110	SUMINISTRO DE GAS
15	SINDICATO NAL. DE TRAB. DEL SEGURO SOCIAL	92	18	AUTOFINANCIAMIENTO
16	EXPOSALAS	83	79	MUEBLERÍA
17	PROMOTORA ATLANTE, S. A. DE C. V.	81	17	TIEMPO COMPARTIDO
18	DESARROLLO PROGRAMADO, S. A. DE C. V.	73	1	INMOBILIARIA Y PROMOTORA
19	RADIOMÓVIL DIPSA, S. A. DE C. V.	69	29	TELEFONÍA CELULAR
20	SICREA, S. A. DE C. V.	61	39	AUTOFINANCIAMIENTO

GIROS CON MAYOR NÚMERO DE DENUNCIAS

PERIODO: ABRIL-JUNIO 1995

GIROS	CANTIDAD
1 SUMINISTRO DE GAS	13967
2 SERVICIO TELEFÓNICO	3022
3 TIENDAS DE ABARROTES	568
4 TORTILLERÍAS	471
5 MUEBLERÍAS	305
6 SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA	305
7 AUTOFINANCIAMIENTOS	189
8 FARMACIAS	43
9 C. COMERCIALES Y ALMAC. AUTOSERVICIO	37
10 AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO	33
11 GASOLINERAS	31
12 SERVICIOS DE ENSEÑANZA	24
13 CARNICERÍAS	15
14 CASAS DE CAMBIO	13
15 PANIFICADORAS	12
16 TIEMPOS COMPARTIDOS	11
17 TIENDAS DEPARTAMENTALES	10

GIROS CON MAYOR NÚMERO DE QUEJAS

PERIODO: ABRIL-JUNIO 1995

GIROS	CANTIDAD	RESUELTAS
1 SERVICIO TELEFÓNICO	7527	5168
2 SUMINISTRO DE ENERGÍA ELÉCTRICA	5115	3472
3 MUEBLERÍAS	2054	1202
4 AGUA POTABLE Y ALCANTARILLADO	1277	1016
5 AUTOFINANCIAMIENTO	787	270
6 INMOBILIARIAS Y PROMOTORAS	783	243
7 TIENDAS DEPARTAMENTALES	438	239
8 TIEMPOS COMPARTIDOS	481	226
9 SUMINISTRO DE GAS	380	357
10 CONSTRUCCIÓN DE BIENES INMUEBLES	235	37
11 AGENCIAS AUTOMOTRICES	273	85
12 TELEVISIÓN POR CABLE	197	160
13 SERVICIOS DE ENSEÑANZA	221	80
14 TELEFONÍA CELULAR	140	64
15 REPARACIÓN DE APARATOS ELÉCTRICOS	110	50
16 TALLERES MECÁNICOS AUTOMOTRICES	94	33
17 CARPINTERÍAS Y EBANISTERÍAS	71	22
18 EDITORIALES	70	20
19 SERVICIOS CONEXOS AL TRANSPORTE	51	31
20 VENTA DE MATERIALES P/CONSTRUCCIÓN	49	12

Comparativo de precios de medicamentos

Para realizar este comparativo de precios en tiendas de autoservicio y farmacias se emplearon los resultados del monitoreo del programa **¿Quién es quién en los precios?** del día 10 de julio de 1995, llevado a cabo en 19 cadenas de establecimientos comerciales.

De los 155 productos investigados, las cadenas que presentaron mayor abasto fueron **Gigante** (99%), **Comercial Mexicana** (94%), y **VYR** (92%). Mientras que las de menor abasto fueron **Cristo Rey** y **La Luna** (35 por ciento y 44 por ciento respectivamente). Véase Gráfica 1.

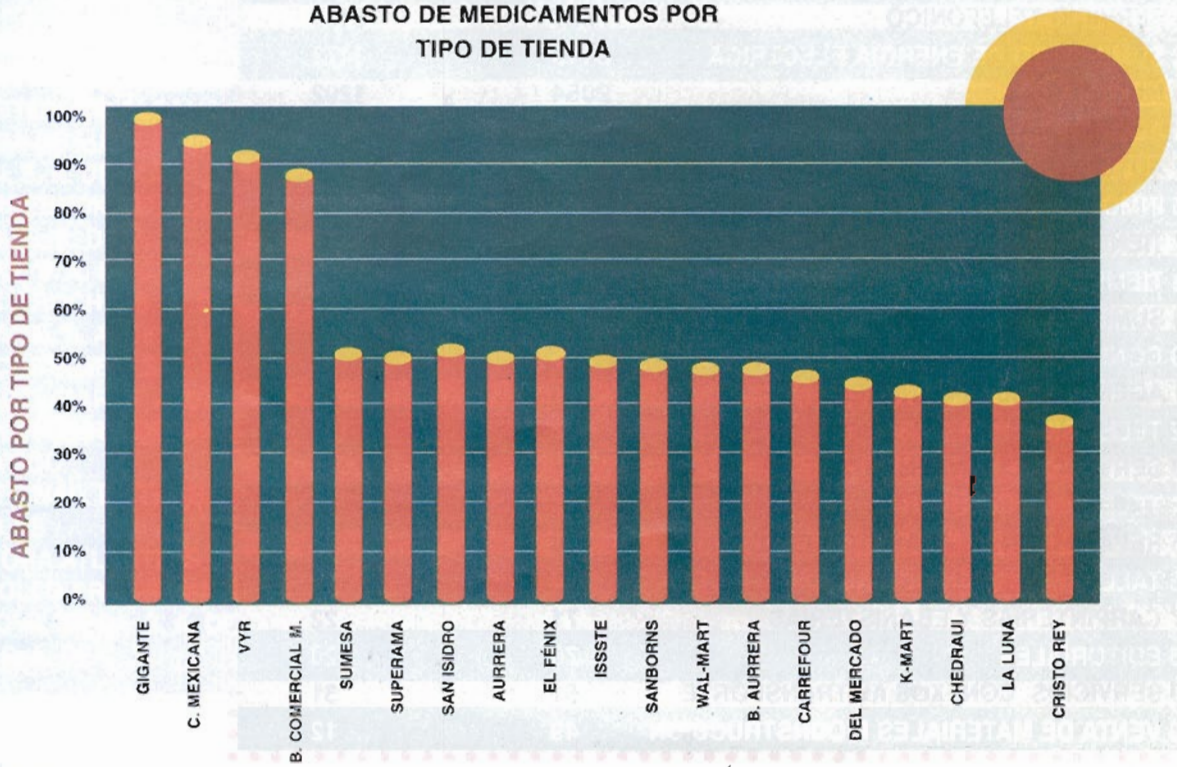
Por su parte, las cadenas que tuvieron mayor cantidad de medicamentos con precios mínimos fueron **ISSSTE** (39), y **Chedraui** (29). Y aquellas con mayor número de artículos con precio alto fueron **Bodega Comercial Mexicana** (65), **VYR** (62), y **Comercial Mexicana** (51). Véase Gráfica 2.

Comparando los precios de 74 medicamentos en las 10 tiendas con mayor abasto, se observó que la tienda del **ISSSTE** ofreció mejores precios; le siguió **Gigante**, con una diferencia de 22.65 por ciento; y **Aurrera** con 24.16 por ciento. El establecimiento que presentó los precios más altos fue **San Isidro**, con una diferencia de 27.67 por ciento con respecto al ISSSTE. (Véase Cuadro 1).

Por tipo de acción terapéutica, de los nueve grupos de medicamentos, la cadena de tiendas **ISSSTE** ofreció mejores precios, excepto en los gastrointestinales, siendo en este caso **Aurrera** la más barata. Las mayores diferencias se observaron en los grupos de los antigripales y de los cardiovasculares, que en la farmacia **San Isidro** resultaron ser los más caros en 34.01 y 42.10 por ciento respectivamente (en comparación con el ISSSTE). Véase Cuadro 1.

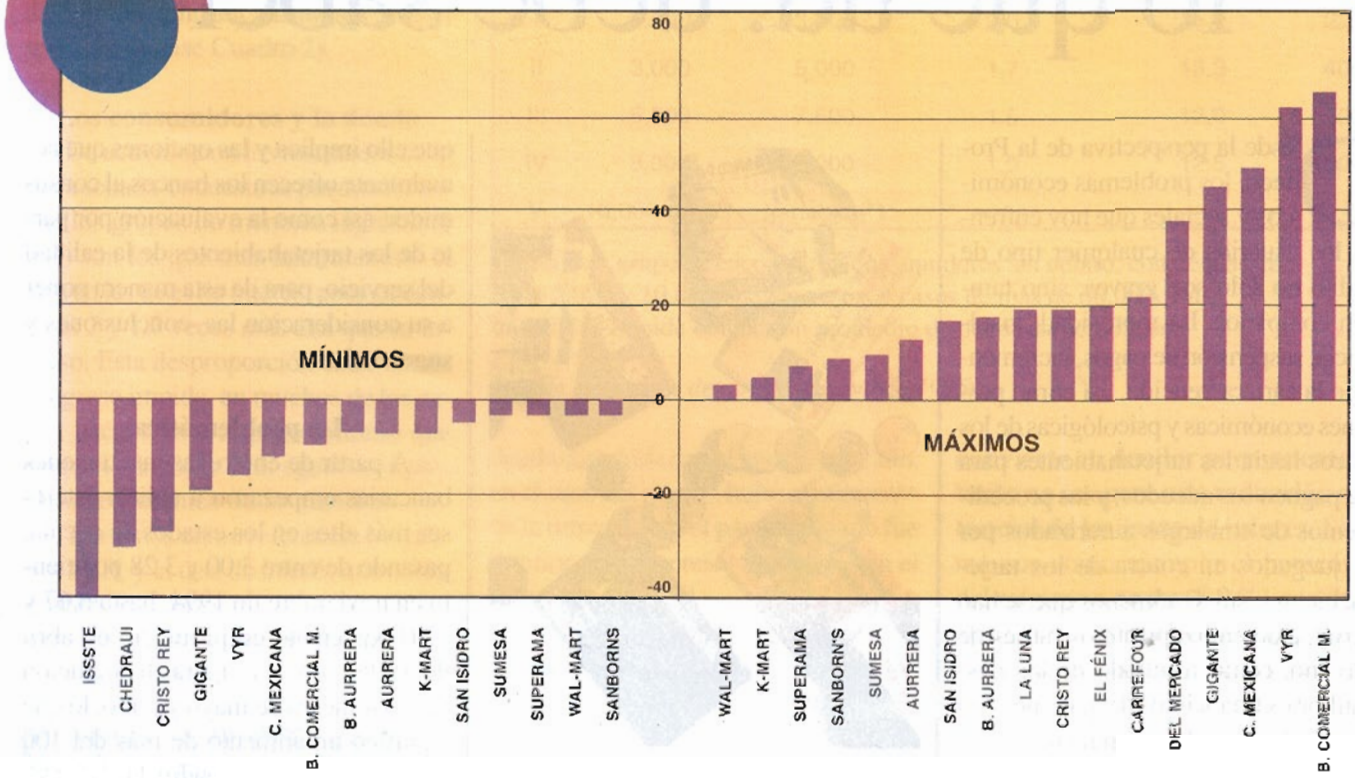
Gráfica 1

ABASTO DE MEDICAMENTOS POR TIPO DE TIENDA



Gráfica 2

PRECIOS MÍNIMOS Y MÁXIMOS EN MEDICAMENTOS POR TIPO DE TIENDA



Cuadro 1

COMPARATIVO DE PRECIOS EN TIENDAS QUE PRESENTARON MAYOR ABASTO

Tienda	Total (74)	Analgésicos (15)	Antibióticos (13)	Anti-conceptivos (7)	Antigripales (8)	Cardiovas-culares (8)	Expectorantes y descongestionantes (6)	Nutricionales (5)	Gastro-intestinales (4)	Otros (8)
ISSSTE	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.83	100.00
GIGANTE	122.65	124.16	124.13	124.69	125.45	120.97	119.78	120.89	119.07	123.95
AURRERA	124.16	124.56	125.65	124.23	125.94	130.29	112.41	123.70	100.00	124.39
SUPERAMA	124.23	124.50	124.34	124.10	125.47	131.54	112.84	124.65	100.25	123.80
C. MEXICANA	124.81	123.79	124.48	123.13	126.52	126.62	126.08	125.53	120.08	123.30
SUMESA	125.56	122.41	125.01	124.81	131.38	129.50	121.84	123.00	119.92	124.57
VYR	125.76	124.90	124.74	124.95	133.28	125.95	125.16	125.57	124.89	124.83
B. COMERCIAL M.	126.04	125.72	125.99	125.41	129.57	126.98	123.14	126.59	125.64	124.69
EL FÉNIX	126.14	124.61	124.95	123.63	125.20	130.21	127.84	125.78	121.68	123.79
SAN ISIDRO	127.67	125.05	124.95	124.63	134.01	132.10	127.39	125.63	126.72	124.66

Fuente: Elaborado de acuerdo con las bases de datos de la Profeco; Dirección General de Análisis de Prácticas Comerciales.

Tarjetas de crédito: lo que ud. debe saber

Desde la perspectiva de la Profeco, los problemas económicos y sociales que hoy enfrentan los usuarios de cualquier tipo de crédito no sólo son graves, sino también complejos. La morosidad, insolvencia, suspensión de pagos, incremento de la cartera vencida, así como presiones económicas y psicológicas de los bancos hacia los tarjetahabientes para que paguen sus adeudos, y los procedimientos de embargos autorizados por los juzgados en contra de los tarjetahabientes, son fenómenos que se han recrudecido en los primeros meses de este año, como resultado de los desequilibrios financieros del país, pero no se trata de un problema nuevo.

Esta situación comenzó con la política crediticia expansionista que adoptaron las instituciones bancarias, totalmente abierta y sin criterios de selección para su otorgamiento, la cual permitió **pasar de 2.5 millones de tarjetas en 1991 a más de 18 millones en 1994, elevando la facturación de 18 mil 281 millones de nuevos pesos a 250 mil millones de nuevos pesos en sólo cuatro años,** así como de un elevado costo financiero por uso de tarjetas (tasas activas), convirtiendo a este tipo de servicio en el financiamiento al consumo más común del mercado.

Por su parte, los tarjetahabientes cayeron en el uso indiscriminado de tarjetas, realizando sus compras sin contar con dinero en efectivo, y posponiendo los pagos sin una planificación entre sus ingresos y sus gastos.

Con el propósito de ofrecer información y orientación oportuna a los usuarios de tarjetas de crédito, que les

permitan visualizar adecuadamente el problema, y también conocer las alternativas que tienen para solucionarlo, la Profeco realizó el presente estudio, el cual comprende un análisis técnico sobre el uso de la tarjeta, las dificultades que ello implica y las opciones que actualmente ofrecen los bancos al consumidor, así como la evaluación por parte de los tarjetahabientes de la calidad del servicio, para de esta manera poner a su consideración las conclusiones y sugerencias.

La problemática

A partir de enero, las instituciones bancarias empezaron a aplicar intereses más altos en los estados de cuenta, pasando de entre 3.00 y 3.28 por ciento en noviembre de 1994, hasta 6.67 y 7.50 por ciento en promedio en abril de 1995, con una ligera disminución para los meses de mayo y junio, lo que significó un aumento de más del 100 por ciento. (Véase Cuadro 1).

Si a este incremento en las tasas de interés le agregamos el aumento del 50 por ciento en el IVA, el cual pasó del 10 al 15 por ciento, la situación del tarjetahabiente se agrava enormemente.

Cuadro 1

Evolución de las tasas de interés que cobran los bancos por uso de tarjeta

Mes	Banamex	Bancomer	Serfin, Inverlat y Bital (1)
Nov-94	3.00	3.283	3.28
Dic-94	3.97	3.792	3.41
Ene-95	4.98	5.417	4.61
Feb-95	5.47	6.478	5.28
Mar-95	7.40	6.667	6.67
Abr-95	7.40	6.667	7.50
May-95	6.58	5.58	7.22
Jun-95	6.00	5.58	6.80

(1) Tasas de interés mensual que cobran los bancos en tarjetas nacionales (promedios).

Fuente: Profeco, con información de las instituciones bancarias.

Hoy día el uso de la tarjeta puede generar una crisis de pagos, como les sucede a muchos de los tarjetahabientes que se endeudaron desproporcionadamente durante 1994. Tan sólo para darnos una idea de los niveles que alcanzó este fenómeno presentamos los resultados de una encuesta de opinión aplicada a usuarios de este servicio. (Véase Cuadro 2).

Cuadro 2

Encuesta de opinión a tarjetahabientes
Nivel de endeudamiento por grupos de ingreso
(mayo de 1995)

Grupo	(1) Ingreso mensual (N$)	(2) Deuda (N$)	Proporción de la deuda a ingreso (2/1)	% del ingreso que destina al pago de la deuda (%)	(N$)
I	1,500	3,000	2.0	15.0	225
II	3,000	5,000	1.7	13.3	400
III	5,000	7,500	1.5	12.0	600
IV	8,000	8,000	1.0	12.5	1,000
V	10,000 o más	Variable (*)	---	---	---

(*) En este grupo se encontraron consumidores sin débito, con deudas de entre 5,000 y 10,000 nuevos pesos, y casos de más de 50,000. Tal diversidad impide obtener un promedio de deuda característico.

Fuente: Encuesta de opinión, mayo de 1995.

Los consumidores y la deuda

De acuerdo con los resultados de la mencionada encuesta se puede afirmar que los grupos de menores ingresos (I y II) son los que más han resentido el alza en las tasas de interés, pues su deuda es 2 y 1.7 veces más alta que su ingreso. Esta desproporción entre deuda e ingreso impide, en muchos de los casos, hacer frente al pago mínimo que exige el banco, lo cual agudiza el problema económico de las familias.

Tomemos como referencia los grupos I y II, y la tasa de interés que cobra Banamex, para ejemplificar el problema económico de los tarjetahabientes. (Véanse Cuadros Grupo I y II).

Grupo I

Deuda	N$ 3,000
Tasa de interés mensual (Banamex)	6.58 (mayo)
Intereses generados en el mes, más I. V. A.	N$ 227
Pago realizado	N$ 225
Saldo nuevo	N$ 3,002

Grupo II

Deuda	N$ 5,000
Tasa de interés mensual (Banamex)	6.58 (mayo)
Intereses generados en el mes, más I. V. A.	N$ 378
Pago realizado	N$ 400
Saldo nuevo	N$ 4,978

Como se puede observar, las elevadas tasas de interés que se cobran actualmente absorben la totalidad de los pagos realizados por el tarjetahabiente, sin que haya reducción alguna de la deuda contraída con el banco; peor aún, en el caso del grupo I hubo un aumento de la misma, pues el pago realizado fue inferior a los intereses generados en el mes, más el I. V. A.

Estos resultados muestran el nivel de endeudamiento actual de los tarjetahabientes, quienes siguen utilizando este medio de pago en perjuicio de su economía. Retomando nuevamente la encuesta, el 45 por ciento de los entrevistados sigue empleando «dinero plástico» para adquirir alimentos, ropa y servicios, los cuales pueden resultar los bienes más caros de su vida, dada la coyuntura financiera del momento.

¿Es conveniente el uso de las tarjetas de crédito?

Es importante recalcar que tomando en consideración las elevadas tasas de interés mensual que cobran las instituciones bancarias este sistema de pago es demasiado oneroso. **Si usted no tiene la capacidad de pago para cubrir puntualmente el total de sus compras, no le recomendamos hacer uso de la tarjeta.** Entrar en un periodo prolongado de Pagos Mínimos que le exige el banco podría conducirlo a problemas de pago y morosidad a mediano plazo.

Pagar sólo la cuota mínima lo convierte en deudor permanente en tanto no se opere una reducción sustancial de las tasas de interés. Si tomamos como ejemplo el porcentaje del mínimo a pagar (5.0 %) que están aplicando algunos bancos, como Bancomer, Banamex, Inverlat y Confia, tratando de apoyar a sus tarjetahabientes para evitar que caigan en la morosidad, descubriremos que **este mecanismo de apoyo es más perjudicial que benéfico.**

Tarjeta de Crédito Banamex Consumidor I
Cuadro 3

Concepto	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Saldo anterior	N$ 850	N$ 861	N$ 892	N$ 928
Su pago... gracias	42	43	45	46
Tasa de interés	5.47	7.40	7.90	6.58
Intereses generados (1)	46	64	70	61
I. V. A.	7	10	11	9
Saldo nuevo	861	892	928	952
Pago mínimo (5% del saldo)	43	45	46	48

(1) Los intereses generados durante el mes se obtienen de la cantidad que resulta de restar al saldo anterior el pago realizado.

Veamos este proceso en el siguiente ejemplo, en el cual sin realizar nuevas compras el saldo se incrementa mensualmente, aunque se pague el 5.0 por ciento del saldo insoluto. (Véase Cuadro 3).

El beneficio que actualmente están otorgando los bancos al reducir el pago mínimo a un 5.0 por ciento del saldo deriva en un incremento de su deuda. Como se puede observar en el Cuadro 3, el saldo inicial en febrero fue de 850 nuevos pesos, cuatro meses después la deuda ascendió a N$ 928, no obstante haber realizado cuatro pagos mensuales por la cantidad total de N$ 176.00

En resumen

El incremento de las tasas de interés durante el periodo y el beneficio que otorgó el banco al reducir el porcentaje mínimo de pago al 5.0 por ciento dio como resultado un mayor endeudamiento en perjuicio de la economía familiar. **Por tanto es recomendable realizar pagos mensuales de por lo menos el 25 por ciento de su deuda inicial, para aminorar la carga financiera de las actuales tasas de interés.**

Qué ofrecen las tarjetas

Si piensa utilizar su tarjeta de crédito aún en las circunstancias actuales es importante que considere tres aspectos:

A. El financiamiento a corto plazo que le ofrece la tarjeta.

B. Las tasas de interés que le cobran los bancos.

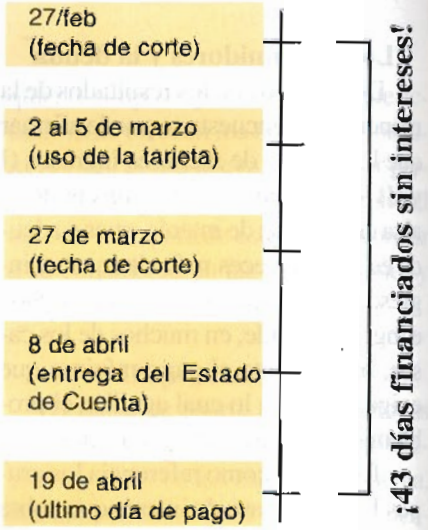
C. La calidad del servicio.

A. Los beneficios del financiamiento a corto plazo

Todo crédito que se haya ejercido mediante compras y uso de servicios **no causa intereses** si es liquidado en la **totalidad** del importe adeudado, dentro de los 20 días **naturales** siguientes a la fecha de corte.

Ejemplo:
Tarjeta: Bancomer (Master Card)
Fecha de corte: día 27 de cada mes
Fecha límite de pago: día 19 de cada mes
Compras: N$ 350.00

Si el consumidor realiza sus compras entre los días 2 y 5 de marzo, y paga el importe total de las mismas antes de la fecha límite de pago, el uso que hizo del crédito que le otorgó el banco fue excelente, ya que se financió por más de 40 días sin intereses. (Siempre y cuando su saldo anterior esté en ceros):



El uso adecuado del "dinero plástico" se relaciona con los días financiados sin intereses y el pago total de las compras realizadas antes de la fe-

cha límite de pago. El beneficio al consumidor disminuye conforme se acerca la nueva fecha de corte.

B. Las tasas de interés que cobran los bancos

Es fundamental que usted seleccione la tarjeta de crédito que le cobre menor tasa de interés mensual. Actualmente el mercado de tarjetas se caracteriza por una mayor competencia en las tasas de interés.

Por ejemplo, si usted tiene la opción de utilizar tres tarjetas diferentes (Bancomer, Banamex, o Carnet/Inverlat) a continuación le presentamos las diferencias absolutas y relativas que por concepto de interés generan dichas tarjetas en la compra o contratación de bienes y servicios por N$ 580.00. Como es posible observar en el Cuadro 4, si usted optó por Banamex o Inverlat, pagó 0.54 por ciento o 1.63 por ciento más que si hubiera pagado sus compras con Bancomer.

Si por alguna urgencia usted requiere de dinero en efectivo le recomendamos checar periódicamente este indicador, ya que si observamos el Cuadro 5, los porcentajes que cobra cada banco varían de entre 8 y 12 por ciento en el mes de junio. Cabe destacar que los porcentajes que cobran los bancos por uso de tarjeta y disposición de efectivo se fijan libremente por los bancos, y pueden disminuir o aumentar dependiendo de otras variables macroeconómicas del país, por lo tanto verifique estos datos antes de hacer uso del servicio y utilícelo sólo en casos de verdadera urgencia.

C. Calidad del servicio

Otro de los aspectos que debe evaluar el consumidor antes de utilizar una tarjeta es la calidad del servicio; a continuación ofrecemos los resultados de un estudio comparativo, el cual considera ocho dimensiones o determinantes de la calidad (cajeros automáticos, estados de cuenta, atención del personal, imagen, sucursales, comunicación, servicios adicionales y aceptación de la tarjeta) evaluados por los propios tarjetahabientes. (Véase Cuadro 6).

Las dimensiones mejor calificadas fueron: **aceptación de la tarjeta, servicios adicionales, imagen** y **sucursales**, con puntuaciones predominantes de «bueno», lo cual demuestra que independientemente de la coyuntura actual, el consumidor reconoce la capacidad de las instituciones para brindar un servicio cada día mejor.

Los consumidores catalogaron como «regular» y «deficiente» los conceptos **cajeros automáticos, comunicación, atención del personal** y **estado de cuenta,** ya que consideran que las instituciones deben tener más y mejor informado al tarjetahabiente, además de hacer un mayor esfuerzo por conocer las necesidades y problemas de los usuarios y proporcionar soluciones viables.

No obstante las condiciones económicas adversas de los tarjetahabientes, la encuesta de opinión efectuada arrojó una calificación general de «regular» para todas las tarjetas.

Resultados por dimensión

Entre los criterios para evaluar el nivel de servicio se incluye el de **cajeros automáticos**, el cual se evaluó a través de dos indicadores: **funcionamiento** y **seguridad** que el banco proporciona para una utilización libre de riesgos para el tarjetahabiente. El resultado para Banamex y Bancomer fue de «regular», y «deficiente» para Carnet, debido a que los consumidores se quejaron de la falta de dinero, inseguridad y fallas del equipo de cómputo (cuando no hay sistema). A ello debemos agregar la nueva política de los bancos aplicada a partir de julio, la cual establece un **cobro adicional** por el uso de los cajeros que no son propios del ban-

Cuadro 4
Comparativo de interés por uso de tarjetas
(junio de 1995)

Supuesto: el consumidor realiza compras de bienes y servicios por N$ 580.00

	Tasa de interés	Intereses generados en el mes (N$)	I. V. A.	Total	Diferencia (%) tasa real*
Bancomer	5.58	32.36	4.85	37.21	---
Banamex	6.05	35.09	5.26	40.35	0.54
Inverlat	7.00	40.60	6.09	46.69	1.63

(*) Refleja la diferencia frente a Bancomer tomando como base los N$ 580.00.

Cuadro 5
Tarjetas de crédito, tasas de interés y comisiones
(junio de 1995)

Tarjetas (1)	Tasas de intereses (%) Mensual	Anual	Mínimo a pagar (%)	Comisiones por (N$) Apertura	(N$) Anualidad	Disposición en efectivo (%)
Bancomer	5.58	67.0	5.0	65.00	80.00	10.0
Banamex	6.58	79.0	5.0	120.00	70.00	6.7
Serfin	6.25	75.0	8.3	50.00	120.00	10.0
Inverlat	8.75	105.0	5.0	50.00	80.00	16.0
Atlántico	7.58	91.0	9.5	50.00	50.00	8.0
Confía	7.97	95.6	5.0	50.00	50.00	11.0
Internacional	6.66	79.9	9.5	50.00	50.00	6.0
Bancrecer	8.32	99.8	9.5	50.00	50.00	6.0

(1) Tarjetas con aceptación nacional.
Fuente: Infosel y bancos.

co; en otras palabras, se cobrarán N$ 4.00 por cada operación que usted realice en la red de cajeros. Esta medida, totalmente contraria a los beneficios que dieron origen a este servicio (evitando la molestia de hacer largas filas ante la ventanilla), afectará la imagen del banco ante el consumidor.

Estado de cuenta: consiste en el manejo de cuenta por parte del banco, el cual se calificó considerando la **oportunidad con que llega el estado de cuenta, la claridad de la información que proporciona**, así como el **registro de transacciones** (cargos y cobros). El promedio para los tres indicadores de este criterio fue de «bueno» para Banamex, y de «regular» para Bancomer y Carnet. Sin embargo habría que destacar que el tercer factor (registro de transacciones en el estado de cuenta) obtuvo calificaciones de «regular» en Banamex, Bancomer y Carnet, pues los entrevistados se quejan de la creciente incidencia de cargos y cobros injustificados.

Atención del personal: se tomó en cuenta el trato del personal hacia el tarjetahabiente; en este rubro los tres bancos obtuvieron el nivel de «regular», lo que induce a suponer que existe un descuido por parte de cajeros y funcionarios en el trato al usuario.

Imagen: se refiere a la apariencia del personal y de las instalaciones de la institución, rubro que fue calificado como «bueno», lo cual refleja que la presencia externa de la empresa genera aceptación del cliente.

Sucursales: facilidad para acercarse al personal y a la institución, así como rapidez para realizar los pagos; sobresalen Banamex y Bancomer con «bueno» por su red de sucursales, seguidos de Carnet con «regular». No obstante esta evaluación general, se pudo observar una deficiencia en el concepto de rapidez para efectuar un pago, por lo incómodo que es estar formado hasta una hora para poder realizar las operaciones.

Comunicación: mantener al cliente bien informado mediante mensajes claros y precisos. En los dos indicadores (el aviso del incremento de las tasas de interés y la explicación de los programas de reestructuración para clientes con problemas de pago) Banamex y Bancomer fueron «regulares», y Carnet «deficiente».

Servicios adicionales: esfuerzo

Cuadro 6
Evaluación de la calidad del servicio de tarjetas de crédito

	EMPRESA		
Dimensión	**Banamex**	**Bancomer**	**Carnet**
I. Cajeros automáticos	R	R	D
* Cómo considera el servicio de los cajeros automáticos.	R	R	D
* Seguridad del servicio.	R	R	R
II. Estado de cuenta	B	R	R
* La oportunidad con que le llega el estado de cuenta la califica de:	B	R	R
* La información que proporciona el estado de cuenta considera que es:	B	R	B
* De qué manera el banco ha registrado sus transacciones en el estado de cuenta:	R	R	R
III. Atención del personal	R	R	R
* El trato de atención al público (cajeras y funcionarios) le parece:	R	R	R
IV. Imagen	B	B	B
* La apariencia del personal y de las instituciones las considera:	B	B	B
V. Sucursales	B	B	R
* La ubicación de las sucursales es adecuada.	B	B	R
* La rapidez con que efectúa sus pagos es:	R	R	R
* Horarios para realizar sus pagos en sucursales.	E	B	B
VI. Comunicación	R	R	D
* El banco fue explícito en su proceso de reestructuración de adeudos.	B	B	R
* El banco le informó sobre el incremento de sus tasas de interés en forma:	D	D	D
VII. Servicios adicionales	B	B	B
* Las promociones que ofrece su tarjeta las considera:	B	B	B
* Cómo califica los servicios adicionales (seguro de compra, seguro contra robo, seguro de vida, asistencia médica, etcétera) que le ofrece su tarjeta (no incluye pago de servicios).	B	B	B
VIII. Aceptación de la tarjeta	B	E	E
* Su banco le ofrece la posibilidad de realizar transacciones con fondos de otros bancos de manera:	B	E	E
* Cómo califica la aceptación de su tarjeta de crédito en los comercios:	B	E	E

E=excelente **B**=bueno **R**=regular **D**=deficiente

Fuente: Profeco, encuesta de opinión a tarjetahabientes, mayo de 1995.

que realizan las instituciones por ofrecer mayor cobertura de la tarjeta a través de las promociones y seguro contra robo y de vida; los usuarios respondieron con «bueno» en el caso de las tres organizaciones crediticias.

Aceptación de la tarjeta: nivel de compatibilidad entre los bancos y los establecimientos comerciales; se tomó en consideración la aceptación de la tarjeta y la posibilidad de efectuar pagos con fondos de otros bancos; aquí se distinguen Bancomer y Carnet con «excelente», y Banamex con «bueno».

Nota: la encuesta de opinión a tarjetahabientes se llevó a cabo los días 16, 17, 18 y 19 de mayo en diferentes sucursales bancarias de las siguientes instituciones (Bancomer, Banamex, Inverlat, Serfin y Bital). La muestra aleatoria simple incluyó 350 encuestas de opinión a usuarios que poseían por lo menos una tarjeta de crédito, y el instrumento de encuesta (cuestionario) se estructuró con cinco preguntas generales y diez de opinión sobre la calidad del servicio.

Qué alternativas ofrecen los bancos al tarjetahabiente

Ante la difícil situación que vive nuestro país la banca comercial ha diseñado planes especiales de pago, buscando condiciones favorables para la empresa financiera y para el cliente. De manera general, las medidas más comunes que se ofrecen son reducción del pago mínimo, conversión de las deudas a créditos personales con garantía, y otro tipo de negociación en plazos y tasas de interés. Aunque en el caso de Banamex se cuenta con un esquema general de reestructuración para sus clientes menores, todas las demás instituciones bancarias manejan planes individuales, dependiendo del nivel de la deuda, el historial del consumidor como tarjetahabiente, los problemas concretos del deudor y su capacidad de pago.

Banamex

Banamex es la única institución que ofrece una alternativa explícita al usuario del crédito, denominada «Alternativa Banamex», que se detalla en la página 14 (Tabla de Intereses).

Este programa ofrece cinco alternativas diferentes, ya sea por el tipo de garantía que presenta el deudor y/o pago inicial que puede realizar, con un intervalo de cargo de intereses de variación proporcional al pago inicial y la garantía mostrada. Por ejemplo, si un usuario debe 5 mil nuevos pesos, en el peor de los casos (sin garantía y sin pago inicial) seleccionará la opción «E» con un cargo de 17 pun-

ALTERNATIVA BANAMEX/TABLA DE INTERESES (abril 1995)

En la columna 1 se presentan los montos mínimos a refinanciar.

En la columna 2 aparecen los posibles plazos a elegir que van de 6 a 60 meses.

		A	B	C	D	E
Garantías		Obligado solidario con inmueble y/o	Obligado solidario con capacidad de pago y/o	Inmueble propio y/o	Sin garantía y	Sin garantía y
Pago inicial mínimo		40 por ciento o más	30 a 39 por ciento	20 a 29 por ciento	10 a 19 por ciento	Sin pago inicial
1	2	TASA DE INTERÉS NORMAL ANUAL				
Saldo mínimo a refinanciar (N$) hasta	**Plazo máximo (meses)**					
4,999	6 a 12	0	C.P.P.	C.P.P. + 5pp	C.P.P. + 10pp	C.P.P. + 15pp
5,000	hasta 24	C.P.P.	C.P.P. + 2pp	C.P.P. + 7pp	C.P.P. + 12pp	C.P.P. + 17pp
7,500	hasta 36	C.P.P. + 2pp	C.P.P. + 3pp	C.P.P. + 8pp	C.P.P. + 13pp	C.P.P. + 18pp
15,000	hasta 48	C.P.P. + 3pp	C.P.P. + 4pp	C.P.P. + 9pp	C.P.P. + 14pp	C.P.P. + 19pp
20,000	hasta 60	C.P.P. + 4pp	C.P.P. + 5pp	C.P.P. + 10pp	C.P.P. + 15pp	C.P.P. + 19pp

* Corresponde al nuevo saldo sujeto a refinanciar después del pago inicial.

La tasa cero no causa intereses normales pero sí causa intereses moratorios.

C. P. P.= Costo porcentual promedio mensual de captación, que da a conocer el Banco de México.

pp = Puntos porcentuales.

tos porcentuales adicionales al C. P. P. (Costo Porcentual Promedio), pero si el tarjetahabiente puede realizar un pago del 40 por ciento o más, y/o presenta un obligado solidario con inmueble (fiador con propiedades), pagará un interés anual equivalente al C. P. P., ubicándose en la opción «A» de Alternativas Banamex. En pocas palabras, si el deudor cuenta con liquidez para efectuar un pago inicial o presenta una garantía inmobiliaria sale beneficiado con la reducción del cobro de intereses, en caso contrario su situación es casi similar a la de un tarjetahabiente en condiciones normales.

Bancomer

* Reestructuración de adeudos caso por caso, partiendo de una solución viable para las partes y con base en la capacidad de pago de cada usuario. Se han detectado casos en los que el banco le ofrece al deudor una disminución del 50 por ciento en la tasa de interés durante seis meses, cobrándole tan sólo 3.35 por ciento y 5.0 por ciento de bonificación extra, en lugar de 6.667 puntos de interés.

* Renegociar individualmente por parte de la banca tiene como finalidad brindar una atención y un análisis específico del caso, porque cada uno es diferente en lo relativo a deuda contraída, hábitos de utilización, cumplimiento de los pagos, etcétera.

* Disminución de la tasa de interés del 120 al 80 por ciento.

* A los clientes cumplidos se les duplica el descuento en la tasa de interés, de 4 a 8 puntos porcentuales.

* Se reduce el pago mínimo mensual de interés más I. V. A. al 5 por ciento de su saldo insoluto.

Carnet
A. Inverlat

* Reducción del pago mínimo al 5 por ciento a solicitud del cliente, lo que significa 15 por ciento del saldo actual en los seis meses próximos.

* En caso de sobregiro el usuario puede solicitar que éste se difiera por un plazo de seis meses, y el uso de su tarjeta quedará sujeto a

Las ventajas y desventajas en el uso de tarjetas de crédito
(mayo de 1995)

Ventajas

1. Permite efectuar pagos sin contar con efectivo.

2. Financia hasta por 45 días las compras que realice el usuario, sin necesidad de pagar intereses.

3. Se reducen los riesgos de llevar consigo dinero en efectivo.

4. Se obtiene dinero en efectivo de inmediato y a cualquier hora del día a través de los cajeros automáticos y las sucursales en todo el país; algunas instituciones incluso ofrecen este servicio a nivel internacional.

5. Para algunos ejecutivos a los que se les asigna tarjeta empresarial representa un medio de financiamiento y pago de gastos y servicios por cuenta de la organización a la que pertenecen.

6. Puede emplearse como tarjeta de inversión, en cuyo caso genera algunos dividendos; asimismo el tarjetahabiente puede realizar sus compras y disponer de efectivo de su propio dinero sin pagar por ello.

7. Junto con la apertura del crédito, las instituciones financieras ofrecen diversos servicios gratuitos al usuario, tales como:
* Seguro de compra: La institución se compromete a proteger al consumidor cubriendo el daño o robo de los artículos que adquiera con la tarjeta.
* Seguro automático contra accidentes en viajes.
* Algunas ofrecen asistencia médica y legal para el tarjetahabiente y su familia durante sus viajes.
* Reservaciones aseguradas en conocidas cadenas hoteleras nacionales (y en algunos casos también en el extranjero).
* Diversos financiamientos para adquirir autos, casa, muebles, etcétera.
* Acceso a teléfonos Ladatel para llamar a cualquier parte del mundo con cargo a la tarjeta.
* Pago automático del servicio telefónico.
* Seguro contra pérdida o robo de tarjeta previa notificación oportuna, así como el reemplazo de la misma hasta en 24 horas.

8. Cada vez es mayor el número de establecimientos afiliados al sistema de tarjetas, lo cual facilita al consumidor efectuar sus compras.

9. Recientemente las instituciones bancarias y las cadenas comerciales, en coordinación con los establecimientos afiliados, han puesto en marcha estrategias para incrementar las ventas, fomentar el uso de la tarjeta, y al mismo tiempo beneficiar al tarjetahabiente; tal es el caso de la prolongación del financiamiento sin pago de interés hasta por 90 días adicionales a los 50 ordinarios.

Desventajas

1. Constituye uno de los financiamientos más caros para el usuario, pues actualmente los bancos emisores le cobran una tasa anual por intereses normales de entre 80 y 90 por ciento, además de una comisión por disposición de efectivo de 10 por ciento.

2. Quien utiliza la tarjeta como medio de pago sin que realmente necesite el crédito, incurre en un costo financiero elevado.

3. Las personas que usan la tarjeta para financiarse porque necesitan crédito, fácilmente pueden incurrir en morosidad, convirtiéndose en clientes cautivos.

4. El incremento del I. V. A.

5. La falta de una cultura de consumo y de planeación del uso de tarjeta de crédito impide aprovechar el financiamiento a corto plazo y genera endeudamiento con intereses.

6. Es fácil confundirla con un crédito a largo plazo, lo que produce desventajas enormes para el usuario.

7. Los cargos automáticos del uso del servicio telefónico han provocado numerosos problemas de cobros indebidos.

8. La expedición de tarjetas sin investigación de crédito es motivo de:
* Fraudes con «dinero plástico».
* Cobros indebidos por comisiones sin el otorgamiento de la tarjeta.
* Hostigamiento de cobro sin haber recibido la tarjeta.

la disponibilidad de su límite de crédito.

B. Atlántico

* Reducción del pago mínimo del 8.3 por ciento al 5.83 por ciento del saldo.

* Para clientes cumplidos, reducción automática de 6 puntos porcentuales en la tasa de interés.

C. Serfin

Esta institución plantea un programa de regularización para tarjetahabientes en cartera vencida, con un plan de pagos acorde a los ingresos específicos del cliente.

* Reducción del pago mínimo mensual del 8.3 por ciento al 6.0 por ciento del saldo.

D. Banpaís

* Mantiene el pago mínimo del 5 por ciento del saldo total.

E. Bancrecer

* Reducción del pago mínimo del 8.33 por ciento al 4.17 por ciento para tarjetahabientes cumplidos.

No obstante estas propuestas, la intensidad de la crisis económica provoca que los tarjetahabientes no estén satisfechos con ellas. Ante la insuficiencia en el cumplimiento de los pagos el usuario ha buscado alternativas que sean más acordes a su situación.

Resumen

El problema de los tarjetahabientes se circunscribe dentro del contexto de una crisis global que afecta de manera diversa al conjunto de los agentes productivos, incluyendo al Sistema Bancario.

Las consecuencias del incremento en las tasas de interés han sido el agravamiento de la crisis de pagos que ya enfrentaban un gran porcentaje de consumidores, y una creciente incorporación de tarjetahabientes en cartera vencida.

Cómo se originó este problema

En primera instancia hay que considerar que los usuarios carecen de una educación consumerista, abusan de este servicio sin tener en cuenta su nivel de ingre-

SUSCRÍBASE

LÉALA

DISFRÚTELA

HÁGALA

SUYA

Correspondencia con derechos por cobrar.
Solamente servicio nacional

PRIMERA CLASE
PERMISO POSTAL
No. 3505
MÉXICO, D.F.

El porte será pagado por:

Administración de Correos No. 44, C. P. 03001, México, D.F.

NOTA: LLENAR CON LETRA DE MOLDE. NO NOS HACEMOS RESPONSABLES DE SUSCRIPCIONES CON DATOS INCOMPLETOS O ILEGIBLES.

NOMBRE _____

DIRECCIÓN _____

COLONIA _____ C.P. _____

DELEGACIÓN O MUNICIPIO _____

ESTADO _____

TELÉFONO _____

SUSCRIPCIÓN POR UN AÑO N$ 60.00 ☐ A NOMBRE DE **LA REVISTA DEL CONSUMIDOR**

SUSCRIPCIÓN NUEVA ☐ RENOVACIÓN DE SUSCRIPCIÓN ☐

FORMA DE PAGO

GIRO POSTAL ☐ CHEQUE ☐

No. _____

ACLARACIONES: TELÉFONOS 559-72-98 EXT. 217 Y 568-87-22, O DIRECTAMENTE A INSURGENTES SUR NÚM. 1228, 7o. PISO, COL. TLACOQUEMÉCATL DEL VALLE, DELEGACIÓN BENITO JUÁREZ, MÉXICO, D. F., C. P. 03200.

sos y capacidad de pago, posponiendo el pago de los adeudos y eliminando los beneficios que les otorga este financiamiento a corto plazo.

Sin duda es en este punto donde la labor de educación para el consumo que realiza la Profeco debe ser prioritaria.

Desafortunadamente, las perspectivas de solución a corto y mediano plazos no son halagüeñas. Las tasas de interés se mantendrán altas a lo largo del año; el crecimiento de la cartera vencida y su correspondiente efecto en el desequilibrio financiero seguirán siendo una constante entre consumidores y bancos, los primeros exigiendo más y mejores alternativas de solución, y los segundos impedidos de ofrecerlas frente a su falta de liquidez y sus necesidades de capitalización.

Las alternativas que ofrecen las instituciones bancarias, desarrolladas en el apartado III, reflejan las limitantes que enfrentan los bancos hoy en día. Lo más rescatable es el anuncio de una reducción en las tasas de interés para situarlas en abril de este año entre 80 y 85 por ciento anual, medida que permite aligerar la carga financiera entre los consumidores, de ahí en fuera las demás alternativas poco contribuyen a la solución del problema y sólo trasladan el mismo para mejores tiempos.

¿Qué hacer ante esta perspectiva? En el corto plazo es necesario exigir mejores opciones de solución a los bancos, a riesgo de seguir incrementando la cartera vencida y con ello generar una crisis financiera de enormes proporciones. Una de estas opciones se relaciona con la disminución del margen de intermediación bancaria (diferencia que existe entre las tasas pasivas que pagan los bancos a sus ahorradores y las tasas activas que le cobran a sus solicitantes de un crédito), el cual sigue siendo muy elevado en detrimento de los tarjetahabientes.

Para lograr esto es necesario solicitar el cobro de los intereses sobre la base del C. P. P. (Costo Porcentual Promedio) y no sobre el TIIP (Tasa de Interés Interbancaria Promedio), como lo hacen la mayoría de las instituciones.

Exigir mejores condiciones de pago en esta coyuntura es una necesidad impostergable de sobrevivencia. Sin embargo es muy importante señalar que en toda negociación debe existir reciprocidad, y por lo

tanto el tarjetahabiente debe cumplir con los compromisos adquiridos, pagando su adeudo.

La tarjeta de crédito puede ser un instrumento de apoyo y solución de necesidades inmediatas cuando se utiliza racionalmente. Hacer uso de este servicio cotidianamente como una forma de pago equivalente en moneda puede ser la peor decisión a futuro.

Tips para el consumidor

* Consideramos que las actuales tasas de interés irán bajando poco a poco, por eso no piense que en el siguiente estado de cuenta se solucionará su problema. Es importante que deje de usar la tarjeta y la reserve para mejores tiempos.

* En cada estado de cuenta que le llegue le conviene pagar una proporción mucho mayor a la que exige el banco, a fin de disminuir la deuda y los intereses mes a mes. Pero si usted sigue utilizando la tarjeta deberá pagar el total de sus compras para no incrementar su deuda.

¿Cuánto debe pagar?

Cada consumidor debe estar consciente de las altas tasas de interés que le cobra actualmente el banco (Banamex cobró el 6.58 mensual en mayo), para en función de ello **gastar una cantidad que no sobrepase su capacidad de pago ni incremente su deuda en una proporción que le resulte perjudicial**. Retomando el ejemplo del Cuadro 3 podríamos sugerir lo siguiente:

Como decíamos en el apartado I, la buena utilización de la tarjeta de crédito engloba tres aspectos: el financiamiento de corto plazo que le ofrece este medio, la tasa de interés y la calidad del servicio. Aquí podríamos agregar un cuarto elemento que reforzará el buen manejo de dicha tarjeta: **pagar la mayor cantidad que se pueda de las compras realizadas en el periodo**.

Como se puede observar en el Cuadro 7, este consumidor hipotético no dejó de utilizar la tarjeta de crédito durante los cuatro meses del ejercicio, no obstante que la tasa de interés se incrementó en más del 100 por ciento con respecto al mes de noviembre de 1994, sin embargo, en todos los periodos de pago cubrió no sólo la totalidad de sus compras, sino que además disminuyó su deuda periódicamente, pasando de 850 a 370 nuevos pesos.

Consumidor 1
Cuadro 7

Tarjeta: Banamex

Concepto	Febrero	Marzo	Abril	Mayo
Saldo anterior	850	903	671	623
Su pago (gracias)	600	550	400	400
Compras realizadas	600	250	400	—
Intereses generados (1)	46	59	45	41
I. V. A.	7	9	7	6
Saldo nuevo	903	671	723	370
Pago mínimo (7 por ciento del saldo)	60	63	47	44
Tasa de interés	5.47	7.40	7.90	6.58

(1) Para obtener el monto de intereses mensuales los bancos utilizan el saldo promedio diario; para este ejemplo se utilizó el saldo anterior.

Si este consumidor hubiese pagado únicamente los montos mínimos que le exigía el banco, su deuda se habría elevado a más de mil 500 nuevos pesos, y en vez de N$ 220 de intereses la cantidad hubiera sido de N$ 400. Si usted no puede cubrir el 100 por ciento de las compras realizadas, por lo menos deberá aportar el 50 por ciento de las mismas y dejar de utilizar su "dinero plástico" en el siguiente mes.

* Es perjudicial dejar de pagar en forma unilateral, recuerde que cada *voucher* que usted firmó es un pagaré en el que acepta tácitamente la deuda contraída.

* No use la tarjeta de crédito como medio de financiamiento.

* En caso de que usted enfrente un problema jurídico por el uso de su tarjeta de crédito debe conseguir asesoría legal para resolver este contratiempo.

* Si recibiera una orden de embargo, ésta deberá acompañarse de un estado contable firmado por un contador público (indicando número de cédula), en caso contrario debe proceder la excepción contra demanda mal presentada

*Evite cambiar de domicilio sin aviso al banco, pues podría ser acusado de «temor fundado y urgencia extrema», y esto es indicio de fraude.

* De preferencia no negocie con el bufete jurídico pues ello implicará un mayor desembolso; trate de reestructurar su deuda con el banco, fundamentándolo con su situación actual, el elevado cobro de intereses y demás conceptos injustificados.

Es importante resaltar que las instituciones bancarias más importantes (Banamex y Bancomer), a principios de julio pusieron en marcha un programa especial que premia a sus tarjetahabientes con **puntos** cada vez que usan la tarjeta. El fomento al consumo y un mayor posicionamiento en el mercado (desplazando del mismo a otros bancos) son los objetivos que persigue esta estrategia. Sin negar el beneficio que le da este programa (Banamex le otorga un punto por cada 25 nuevos pesos pagados a través del "dinero plástico", que pueden ser canjeables en tiendas de autoservicio, líneas aéreas y distribuidoras de automóviles), no se deje llevar por tales promociones, antes de usar su tarjeta considere los intereses que va a pagar, si no tiene la capacidad de pago para cubrir el total de sus compras. Piense que para obtener 400 puntos (que equivalen a 100 nuevos pesos en sus compras en tiendas de autoservicio, N$ 200 para boletos de avión y N$ 400 para adquirir un automóvil) usted tiene que gastar N$ 10,000 con la tarjeta. Evite el consumismo, planifique antes de comprar y usar su tarjeta.

Fuente: Coordinación General de Investigaciones, Profeco.

Carlos Alazraki

Los nuevos retos de la publicidad

"La guerra del consumo está en los precios, la calidad y el servicio; a través de las promociones y ofertas las diferentes marcas han entablado su propia 'pelea' para lograr colocarse en la mente del consumidor... pero aun así, el consumidor busca marcas: quizá no compre la 'número uno' y adquiera la siguiente, pero no compra productos de marca libre porque considera todavía que 'lo barato puede salirle caro' a la postre", asegura tajante Carlos Alazraki Grossman, experto publicista, al hablar sobre las estrategias publicitarias para motivar al consumidor a la compra, así como sobre la publicidad comparativa que se está intensificando en México.

Con más de 25 años de experiencia en el ramo de la publicidad, el presidente y director general de Alazraki y Asociados Publicidad, una de las agencias más prestigiadas de nuestro país, responde con gusto a las preguntas que le formula la **Revista del Consumidor**.

La actitud de los consumidores frente a la crisis, los elementos que se toman en cuenta al elaborar los comerciales, los pros y los contras de la publicidad comparativa, y el uso del control remoto y sus desventajas son algunos de los temas que se abordan a lo largo de la breve conversación sostenida con el hombre que ha recibido dos veces el nombramiento de «director creativo del año» (1992 y 1993) por parte de la comunidad publicitaria.

La publicidad antes y después

Las «ofertas de fin de semana», «julio regalado», «martes de tianguis», «miércoles de plaza» son algunas de las ya populares frases con las que se anuncian diversas cadenas de autoservicios. ¿A qué se deben tantas ofertas?, ¿cuáles son las estrategias que se están utilizando en la publicidad para motivar al consumidor a la compra?

Nuestro entrevistado menciona que debido al poco dinero que las personas tienen para realizar gastos discrecionales, los proveedores están organizando muchas promociones y ofertas, ya que la guerra del consumo se establece a través de los precios y de la calidad.

De manera directa, con énfasis, Carlos Alazraki nos comenta sobre las estrategias publicitarias y las que podrían denominarse sus dos etapas:

antes y después de la devaluación del 20 de diciembre.

«Antes de que se originara la crisis se trabajaba sobre lo que es la imagen de la marca, se buscaba que el consumidor la tuviera en mente para darle significación; en estos momentos ya no se están lanzando nuevos productos, ahora se trata de vender los que ya existen en el mercado. En síntesis, se le está dando prioridad a los productos de línea, los lanzamientos se dejaron para más adelante».

Sentado en su cómodo sillón de piel, rodeado de múltiples diplomas otorgados a la agencia publicitaria que representa, orgullosamente colgados en las paredes de la vieja casona de la colonia Anzures, Carlos Alazraki explica cuáles son los elementos que se están tomando en cuenta para captar la atención del consumidor que sufre una gran tensión emocional; «en estos momentos no hay mucho tiempo para humanizar los mensajes, lo que se desea es hacer una campaña atractiva en la que resalten las marcas. Lo que el anunciante hace actualmente es solidarizarse con el público ofreciéndole ofertas y precios bajos».

¿Precio, marca o calidad?

Definitivamente son las marcas conocidas las que debido a la crisis le brindan a los consumidores la confianza y garantía que buscan al momento de hacer sus compras.

Ante el panorama actual, la actitud de los anunciantes y consumidores es diferente; nuestro entrevistado afirma que los primeros buscan resaltar el precio y la calidad de sus productos, "claramente se puede notar la competencia que hay entre las marcas y esto ha beneficiado a los consumidores, ya que en estos momentos abundan las promociones y ofertas y creo que continuarán durante lo que resta del año y principios del otro.

«En cuanto a las inclinaciones de los consumidores al momento de hacer sus compras, podría afirmar que prefieren las marcas. Si no se puede comprar la marca 'número uno' se adquirirá la que le sigue, pero nunca una 'libre' o que no tenga el respaldo de la calidad; la gente busca productos que le inspiren confianza.

«En la mayoría de los casos se prefiere comprar menos de un producto conocido que una cantidad mayor de una marca libre; se busca evitar que 'lo barato salga caro'».

Publicidad comparativa

Desde que aparecieron los primeros comerciales que utilizaban la publicidad comparativa, muchos han sido los comentarios al respecto: que si la ley lo permite, que si una conocida marca de refrescos aumentó sus ventas, que «una nueva era» de la publicidad acaba de iniciarse en el país, etcétera.

Sobre este controvertido tema, el expresidente de la Asociación Mexicana de Publicidad (AMAP) comenta que ese tipo de publicidad «funciona siempre y cuando la marca anunciante tenga un verdadero atributo que sea mejor que la competencia; desde mi punto de vista creo que hay pocos productos del mismo tipo que puedan diferenciarse verdaderamente, ya que la manufactura es muy similar.

«Por otro lado, la publicidad comparativa que se elabora en México hace recordar al consumidor la marca de la competencia y entonces, de 30 segundos que dura el comercial, 10 ó 12 son para ésta, y de lo que se trata es de reforzar los valores de la marca que se está anunciando, no de hacerle publicidad gratuita a la competencia.

«No creo que la publicidad comparativa repercuta mucho en elevar las ventas; en un primer momento se puede notar un pequeño incremento, pero después 'vuelve todo a su nivel' ya que la gente no cambia de gustos o hábitos

de pronto; la forma de pensar de muchos consumidores es: si estoy bien con la marca que prefiero y ésta me ofrece calidad, para qué cambiar».

Respecto a si la publicidad comparativa ha marcado una nueva etapa en el ámbito publicitario, Carlos Alazraki lo niega rotundamente; «para mí es sólo una moda que durará algunos meses más, ya que no hay grandes diferenciaciones entre las marcas que compiten.

«Creería más en la publicidad comparativa al momento de lanzar un nuevo producto al mercado, pues sería algo novedoso para la gente, sin embargo, la nueva marca debería tener muy buenos atributos que la conviertan en la preferida entre los consumidores y así ganar clientes. Si hablamos de una marca que tiene muchos años en el mercado, compararla no tiene caso porque posee un público cautivo.

«Sobre la legislación para este tipo de publicidad, me gustaría mencionar que siempre ha existido y nunca estuvo prohibida, lo que sucede es que es muy estricta y no permite agresiones u ofensas».

Situación actual

Decía Gunther Saupe, presidente y director general de la agencia de publicidad Lintas México, que el reflejo de una economía pujante es el quehacer publicitario: si las ventas y el consumo tienen un nivel óptimo, los comerciales serán abundantes.

El gasto publicitario en estos momentos «está fatal», dice Carlos Alazraki, «estamos 30 por ciento por abajo en comparación con las cifras del año pasado; dicho cálculo fue hecho en nuevos pesos, entonces imaginemos cómo está la situación en dólares; sin embargo, hay que tomar en cuenta que en el ámbito publicitario México es un país que tradicionalmente tiene un presupuesto muy corto; aun así el crecimiento es esperanzador para los próximos 5 ó 10 años.

«Si ponemos atención, el 80 por ciento de los comerciales se realizan en la ciudad de México. Cuando empiece la descentralización, en todo el país van a surgir nuevos anunciantes y agencias locales que de alguna manera ayudarán a que crezca el presupuesto publicitario».

Nuestro entrevistado comenta sobre los resultados de las investigaciones de mercado que se realizan en Alazraki y Asociados: «desgraciadamente no arrojan nada nuevo; entre los consumidores se puede percibir la falta de dinero, la racionalización del gasto, la prioridad que se da a la alimentación, higiene y escuelas; lo más notable es el poco dinero que hay para destinar a gastos discrecionales».

El control remoto, ¿enemigo número uno?

Hasta hace algunos años, el cambiar frecuentemente de canal, más que algo difícil era una acción tediosa, ya que implicaba levantarse y seleccionar un canal determinado para que en cuestión de minutos otra vez aparecieran los (¿tan temidos?) comerciales. Sin embargo, desde hace unos años el control remoto revolucionó la forma de ver televisión, ya que sin moverse de su lugar las personas tienen la facilidad de cambiar de canal cada vez que lo deseen.

Aunque lo anterior fue un alivio para los espectadores, perjudicó a los publicistas; al respecto Carlos Alazraki dice que el uso del control remoto es un hábito y la única solución es hacer anuncios de buena calidad, que sean divertidos y que entretengan.

«Este tipo de publicidad se está elaborando desde hace aproximadamente tres años y sí ha funcionado; de lo que se trata es de captar la atención de las personas desde el inicio del comercial».

Entre pregunta y pregunta el tiempo transcurre y la entrevista llega a su fin; Carlos Alazraki se despide de manera atenta, no sin antes disculparse por la premura con la que aquella se llevó a cabo, por lo que «hacemos un corte» sin comerciales.

Vanessa Prieto

Rodando y Volando

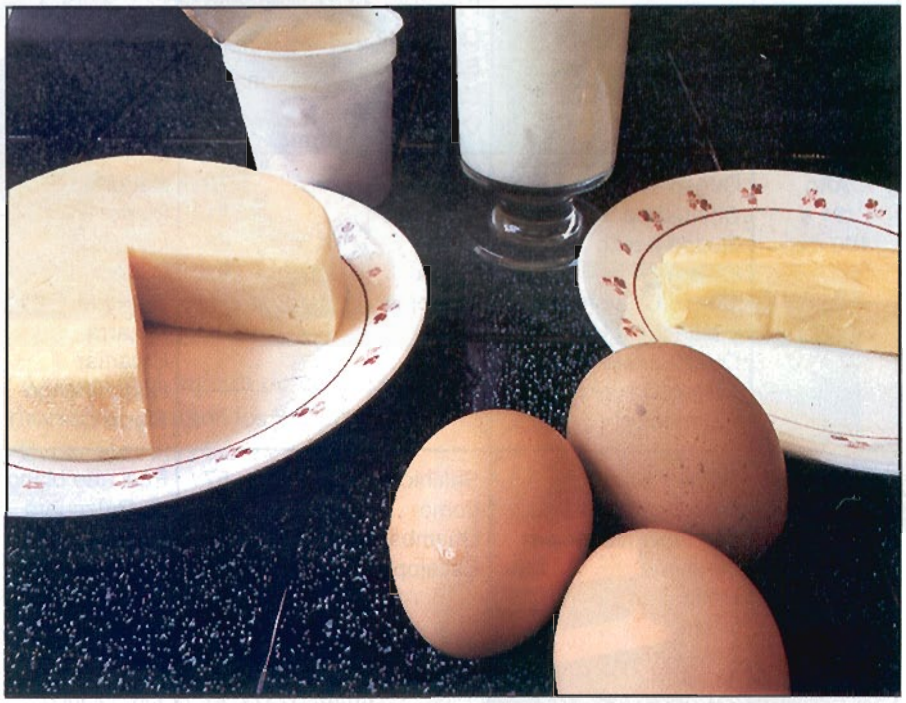
Estrella Blanca
Paquetería y Envíos
★ ★ ★ ★ ★
MEXICO
729-5100 · 729-51-07 · 729-51-08
GUADALAJARA
635-64-38 · 635-61-36
MONTERREY
351-58-40 · 351-60-06 · 351-26-86

El colesterol

¡No me quieras matar corazón!

De manera alarmante y en tan sólo 50 años, las enfermedades del corazón han aumentado y actualmente constituyen la primera causa de muerte en nuestro país, mientras que en la década de los cuarenta ocupaban el noveno lugar.

Dentro de los factores de riesgo para desarrollar este tipo de padecimientos se encuentran la hipertensión arterial, el tabaquismo, el sedentarismo, el estrés, y el colesterol, uno de los más peligrosos debido a que su elevado nivel en el organismo provoca el infarto al corazón, problemas a nivel cerebral por falta de circulación sanguínea, y hasta gangrena en las piernas.



Qué es el colesterol y para qué nos sirve

El colesterol es un lípido que se encuentra principalmente en los productos de origen animal, sin embargo nuestro propio organismo también produce esta sustancia.

Contrario a lo que se piensa, el colesterol es un componente esencial para la realización de algunas funciones corporales, pues gracias a él se forman:

a) Las sales biliares, sin las cuales no se pueden digerir ni absorber las grasas de la dieta.

b) La «vitamina» D_3, que en realidad es una hormona encargada de regular la absorción intestinal del calcio.

c) Las hormonas esteroides, como la progesterona (necesaria durante el embarazo y el ciclo menstrual) y las endrógenas y estrógenas (responsables de los caracteres sexuales secundarios masculinos y femeninos).

Sin embargo, **un nivel de colesterol por encima de los 200 mg/dL en la sangre implica que ese exceso se deposite en la pared de las arterias originando arteriosclerosis.**

Acerca de la manera en que surge dicha alteración, el doctor Guillermo Fanghanel Salmón, jefe del Servicio de Endocrinología del Hospital General, dependiente de la Secretaría de Salud, explica a la **Revista del Consumidor**:

«Habitualmente, los mecanismos que el organismo tiene para que el colesterol produzca energía, hormonas, etcétera, emplean a las enzimas para degradarlo y utilizarlo adecuadamente. El cuerpo regula el colesterol que consumimos y que producimos, aprovechándolo o eliminándolo. Sin embargo, cuando los mecanismos comienzan a ser un poco más lentos, por lo general después de los 35 años, el colesterol se aprovecha y elimina en menor cantidad; entonces comienza a elevarse su nivel y a depositarse en las arterias, especialmente en las más pequeñas, que son las del corazón, el cerebro o las piernas, en ese orden».

Respecto al por qué después de los 30 años las personas son más propensas a tener un nivel alto de colesterol, el doctor Alfonso Fajardo, jefe de Nutrición Parenteral del Centro Médico Nacional «Siglo XXI» del Instituto Mexicano del Seguro Social, explica:

«La razón fundamental no es tanto la edad. Culturalmente ocurren cambios importantes: los compromisos familiares que implica el matrimonio, declina la actividad física de las personas, aun de los deportistas y de quienes se han mantenido en forma, porque comienzan a tener mayores responsabilidades laborales y esenciales; hay más sedentarismo, cambios notables en la alimentación, la mayoría de la gente no desayuna y come entre comidas galletas, pasteles, papas, etcétera, lo cual favo-

Contenido de colesterol en algunos alimentos de origen animal mg/100 g

	Lácteos	Carnes, embutidos y vísceras	Pescados y mariscos	Aves	Huevo
Muy alto (más de 100 mg)	Mantequilla 228 Queso doble crema 190 Queso crema 140 Crema 137	Sesos 1810 Paté de hígado 357 Hígado 320 Riñón 300 Chicharrón 290 Pancita 280 Queso de puerco 123 Salami 115 Chorizo 104 Carnitas 101	Camarón 161 Angulas 121 Abulón 117 Sardina 112 Jaiba 110	Hígado de pollo 113	Yema 1500
Alto (61 a 100 mg)	Queso Chihuahua 98 Queso fresco casero 92 Queso Gruyere y Manchego 91 Queso añejo 74 Queso Oaxaca y Roquefort 73	Tocino 73 Ternera 71 Bistec 68 Jamón 62 Chuletas 61	Cangrejo 99 Pulpo 89 Langosta 83 Cazón 80 Arenque 75 Mojarra 73 Calamar 71 Huachinango 64 Sierra 62	Pollo con piel 78 Pollo carne oscura sin piel 67 Guajolote 61	Entero 550
Moderado (menos de	Helado de crema 44 Leche entera 13 Leche semidescremada 8 Requesón 6 Leche descremada 3	Salchichas 57 Lomo 57 Chambarete 56 Escalopas 51	Pescado blanco de Pátzcuaro 60 Charales 59 Ostiones 59 Trucha 57 Salmón 55 Atún 51 Bacalao 46	Pollo carne blanca sin piel 54	Clara 0

Fuente: Instituto Nacional de la Nutrición, «Dr. Salvador Zubirán».

rece la obesidad; todos estos factores influyen de manera importante para elevar la acumulación de colesterol en el cuerpo».

De dónde proviene

Gran parte del colesterol presente en nuestro cuerpo es elaborado por los órganos internos (colesterol endógeno), fundamentalmente el hígado y el intestino, y se sabe que un incremento en la ingesta de colesterol en la dieta ocasiona una disminución del colesterol endógeno.

Por otro lado, el colesterol, al ser una sustancia exclusiva del reino animal, se encuentra en comestibles como huevo, leche y sus derivados, y carnes rojas, principalmente.

Otras sustancias que favorecen el aumento del colesterol son los ácidos grasos, que pueden ser de tres tipos: los saturados (provenientes de grasas animales, como la manteca de cerdo), los monoinsaturados (de grasas vegetales, como el aceite de oliva), y los poliinsaturados (extraídos de productos del mar, como el aceite de pescado).

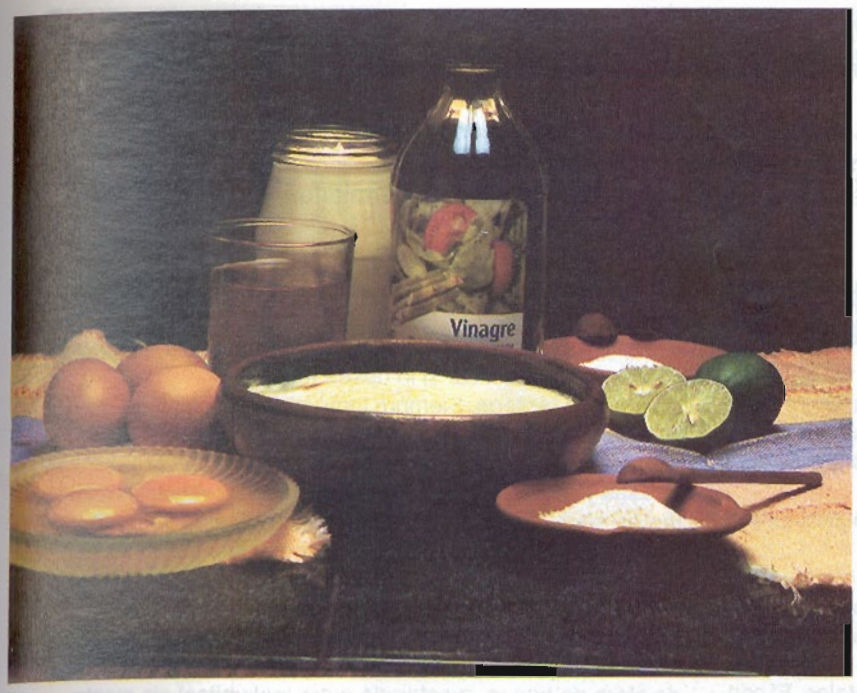
Se ha descubierto que **los ácidos grasos saturados aumentan el nivel de colesterol en la sangre, mientras que los poliinsaturados lo reducen, y los monoinsaturados no influyen en absoluto sobre su proporción.**

Se sabe también que esa enfermedad de nuestro tiempo llamada «estrés» incrementa el nivel de colesterol.

Asimismo es conveniente tener cuidado con las fuentes «ocultas» de colesterol y de grasas saturadas, entre ellas están los pasteles y algunas galletas muy procesadas. Este tipo de productos están elaborados con huevo y grasas animales, por lo que contienen mucho colesterol, y más aún si llevan alguna cobertura de chocolate.

Cómo evitar un corazón destrozado

La mayoría de los factores de riesgo del infarto de miocardio se relacionan con falta de ejercicio, malos hábitos alimenticios y exceso de peso, por lo que para proteger al corazón es necesario modificar el estilo de vida. Es recomendable comenzar a formar hábitos saludables desde la infancia; vale la pena esmerarse en inculcar en los hijos una vida más sana, en la que nunca falte una dieta equilibrada, actividades de esparcimiento y ejercicio cotidiano.



- En la edad adulta hay que evitar los vicios (alcohol y tabaco), tratar de mantener el peso adecuado controlando la ingesta de alimentos de acuerdo con la edad y hacer ejercicio.

Además, los especialistas sugieren:

- Disminuir el consumo de alimentos con colesterol, manteniéndolo por debajo de 300 g al día; aunque parezca un poco difícil calcularlo, se puede llevar un control con sólo disminuir la ingesta de huevo, fritangas, quesos (principalmente los duros, tipo manchego o panela), mariscos (sobre todo camarones y ostiones), y consumir el resto de los alimentos en forma moderada, pues en general éstos no proporcionarán más de los 300 g.

- Paralelamente es recomendable incluir en la dieta una mayor cantidad de verduras y frutas, carne asada, pescado y fibra.

- La alimentación se puede complementar con leguminosas, jamón sin grasa, pan y galletas integrales; las galletas «Marías» y de animalitos son también aconsejables.

- No coma el brócoli con mantequilla.

- No le agregue crema a las sopas y suprima las que contengan huevo.

Es conveniente también:

- Aumentar la ingesta de cereales no procesados, germinados y trigo.

- Evitar los chocolates y optar por la cocoa.

- Elegir los aceites de cocina insaturados (vegetales), como el de soya, girasol, ajonjolí, maíz, cártamo, nabo, y de preferencia el de olivo.

- Restringir o suprimir la mantequilla, mayonesa, aceite de coco, manteca, tocino, y tratar de sustituirlos por la margarina.

- Los productos como el cacahuate, las nueces y el aguacate son recomendables para disminuir el colesterol.

- Es necesario prescindir de las bebidas de cola.

Como podrá usted ver, amigo consumidor, muchos de nuestros hábitos nos llevan a padecer enfermedades que pueden ser mortales; ante ello vale la pena que siga los consejos de los especialistas y acuda a revisiones médicas periódicas para prevenir a tiempo los problemas de salud.

Ma. Guadalupe Cruz

Fuentes: -Hospital General de México, SS.
-Instituto Mexicano del Seguro Social, IMSS.
-Revista CCV (Consumo y Calidad de Vida), Santiago de Chile, octubre de 1991.

A todo México y el Mundo

Estrella Blanca
Paquetería y Envíos
★ ★ ★ ★ ★

MEXICO
729-51-00 · 729-51-07
729-51-08

GUADALAJARA
635-64-38 · 635-61-36

MONTERREY
351-58-40 · 351-60-06
351-26-86

Cómo disminuir el colesterol

Para mantener los niveles normales de colesterol en la sangre, o bien, disminuir sus niveles actuales, a continuación se enlistan los alimentos permitidos y los no permitidos.

Guía de comidas permitidas

Carnes y pescados. Escoja carnes magras (pollo, pavo, ternera y cortes no grasosos). Una porción = 120 g de carne cocinada. Pescado fresco o congelado, o atún enlatado en agua. Las carnes deben asarse, hornearse o cocinarse a la parrilla.
Huevo. Clara de huevo (uso libre). Yema de huevo (únicamente tres por semana).
Frutas. Coma tres porciones de fruta fresca al día (una porción = 1/2 taza). Asegúrese de comer por lo menos una fruta cítrica al día. Fruta congelada o en lata sin azúcar ni almíbar.
Vegetales. Se permiten la mayoría de los vegetales. El consumo de un vegetal amarillo (calabaza) se recomienda diariamente. Las verduras pueden comerse cocidas, al vapor, coladas, o fritas con aceite vegetal (de cártamo o girasol).
Frijoles. Una porción = 1/2 taza, puede ingerirse como sustituto de pan.
Pan y granos. Coma un pan o una rebanada de pan integral o enriquecido, o tres galletas saladas como sustituto. Espagueti, arroz o pastas (1/2 taza) o 1/2 mazorca grande de maíz puede reemplazar al pan. Al preparar estos platillos no use mantequilla ni manteca, prefiera la margarina suave.
Cereales. Consuma 3/4 de taza de cereal al día. Agregue un sustituto de azúcar si lo desea (miel).
Productos lácteos. Siempre tome leche descremada, quesos bajos en grasa (fresco, *cottage*, requesón, Oaxaca), yogurt bajo en grasa y leche en polvo descremada.
Grasas y aceites. Margarina suave y aceites vegetales (cártamo), soya, girasol, maíz o semilla de sésamo (ajonjolí).
Postres y bocadillos. Limítese a comer dos porciones por día (un sustituto de esos alimentos es una porción de pan y cereal): nieve (1/4 de taza), gelatina sin sabor o gelatina con sabor adicionada con sustitutos de azúcar (1/3 de taza), budín preparado con leche descremada (1/2 taza), *soufflés* de clara de huevo, rosetas de maíz (palomitas) sin mantequilla (1 y 1/2 taza).
Bebidas. Jugos de frutas frescas (sólo 200 ml por día), café negro, té de hierbas, cocoa preparada con leche descremada o desgrasada, o agua (puede agregar un sustituto de azúcar, por ejemplo miel), consomé ligero.
Misceláneos. Consuma libremente: vinagre, especias, hierbas, mostaza, salsa de soya, salsa inglesa y esencias de sabores.

Guía de comidas no permitidas

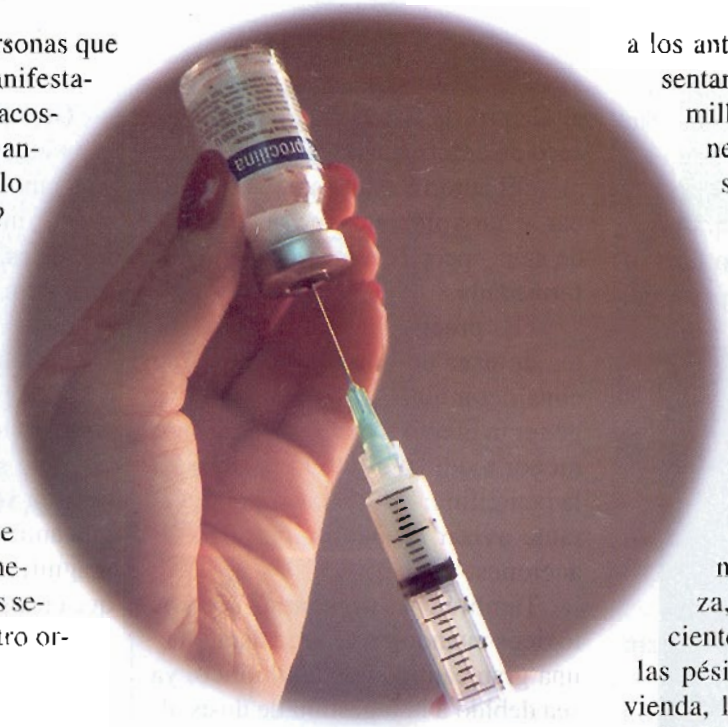
Carnes y pescados. Cerdo, tocino, salchichas y otros productos elaborados con carne de cerdo o de pavo; pollo con piel y carnes procesadas: carnes frías (salami y mortadela, entre otros), *hot-dogs* y hamburguesas de restaurantes de comida rápida (están elaborados con mucha grasa), vísceras (riñones, hígado), atún enlatado en aceite. Los mariscos (langosta, camarones, cangrejos, ostiones) deben consumirse con moderación.
Huevo. Limite las yemas de huevo a tres por semana.
Frutas. Coco.
Vegetales. Evite el aguacate y las aceitunas. Los vegetales que contienen almidón (papas y maíz) deben comerse sólo si se utilizan como sustitutos de una porción de pan o cereal.
Frijoles. Frijoles (enlatados) con grasa (de cerdo).
Nueces y cacahuates. Sólo una cucharada por día.
Pan y granos. Todos los pasteles horneados con manteca o mantequilla y azúcar. Mezclas comerciales con huevos y leche entera. Evite el pan dulce, las donas y los pasteles en el desayuno.
Productos lácteos. Leche entera y productos elaborados con ella: crema, helados, budines, yogurt, quesos y sustitutos de crema.
Grasas y aceites. Mantequilla, grasas saturadas (aceites de cacahuate y coco), manteca, margarina sólida, aderezos comerciales para ensaladas, manteca de cerdo y salsas cremosas.
Postres y bocadillos. Papas fritas, chocolates, dulces en general, jaleas, gelatinas, almíbares, budines de leche entera, helados y paletas de leche, y mantequilla de cacahuate.
Bebidas. Jugos de frutas azucaradas, refrescos, chocolate hecho con leche entera y/o azúcar. Cuando se tome alcohol (15 ml de licor o cerveza, 35 ml de vino seco de mesa; una bebida deberá sustituirse por una porción de cereal o pan) limítese a ingerir dos bebidas por día.
Alimentos preparados. Quesadillas y tacos de carne de puerco (chicharrón, machitos, longaniza, cecina de cerdo, entre otros), ya que en su preparación se utiliza grasa animal (manteca).

Fuente: Departamento de Investigación de Hábitos, Compra, Consumo y Nutrición, Profeco.

Los antibióticos: usos y abusos

¿Usted es de las personas que ante cualquier manifestación de resfriado acostumbra automedicarse un antibiótico, o decide utilizarlo para combatir una diarrea?

Si es así, está atentando contra su salud, ya que ingerir antibióticos en forma indiscriminada provoca que los microorganismos generen mayor resistencia, por lo que se vuelve más difícil combatir la enfermedad, además de que el uso frecuente de estos medicamentos produce efectos secundarios severos en nuestro organismo.



Los antibióticos en el mundo

En los países industrializados se ha registrado un enorme aumento en el uso de antibióticos; por ejemplo, en los Estados Unidos, el número de recetas médicas que prescriben antibióticos se ha duplicado de 100 millones en 1964, a 201 millones en 1983.

Sin embargo, el creciente uso de estos medicamentos se ha extendido también en los países en vías de desarrollo, pero con la agravante de que en muchas ocasiones se abusa de ellos sin prescripción médica.

Es muy común que en el tratamiento de infecciones menores o de resfriados comunes se acuda a los antibióticos. Pero según el *British National Formulary* (BNF), «las infecciones virales (como resfriados) no deben ser tratadas con antibióticos».

En general, los antibióticos tampoco se recomiendan para el tratamiento de problemas estomacales causados por gastroenteritis o disentería bacilar.

Asimismo, el uso inadecuado de este tipo de medicamentos aumenta la posibilidad de sufrir efectos secundarios peligrosos. El cloranfenicol puede causar daños en la médula del hueso, y la neomicina afecta a los riñones. Los mencionados fármacos también pueden causar infecciones o sobrecrecimiento de levaduras, hongos y bacterias. Dichas infecciones son generalmente leves pero pueden llegar a ser graves e incluso mortales, y muy difíciles de tratar; además existen más posibilidades de ser originadas por antibióticos de amplio espectro (aquellos que atacan a una gran variedad de gérmenes).

Por ejemplo, un estudio realizado en los Estados Unidos en 1974 indicó que 2 mil personas murieron a consecuencia de reacciones adversas a los antibióticos; 2.6 millones presentaron reacciones graves, y 11.3 millones manifestaron reacciones adversas menos peligrosas. Si los antibióticos se recetaran solamente cuando es necesario, y si en cada ocasión se usara el medicamento adecuado, se podrían evitar cuatro quintas partes de las reacciones adversas a los medicamentos.

En el caso de los países del Tercer Mundo, como consecuencia de la pobreza, la desnutrición, las deficientes instalaciones sanitarias y las pésimas condiciones de la vivienda, los antibióticos representan un importante instrumento para combatir enfermedades.

Pero también en estos países es muy común que los antibióticos transgredan el límite de lo necesario.

El problema con estos fármacos es que se pueden adquirir fácilmente sin receta médica, y la falta de información de las personas los conduce a usarlos en forma indiscriminada.

Los expertos opinan sobre este delicado tema: «Los antibióticos son medicamentos de gran valor si se usan apropiadamente; son muy efectivos en el tratamiento de algunas infecciones si se prescriben en las dosis apropiadas, en los intervalos adecuados y por un periodo indicado».

La mejor receta para el consumidor

- En todo caso es indispensable subrayar que **sólo el médico está autorizado para recetar antibióticos**. Por ello es necesario acudir

Rodando y Volando

Estrella Blanca
Paquetería y Envíos
★ ★ ★ ★ ★

MEXICO
729-51-00 · 729-51-07
729-51-08

GUADALAJARA
635-64-38 · 635-61-36

MONTERREY
351-58-40 · 351-60-06
351-26-86

al Centro de Salud más cercano en caso de enfermedad.

- El autorrecetarse puede ocasionar severos problemas de salud y puede salir «peor el remedio que la enfermedad».

- Es preciso mencionar que antes de usar un antibiótico hay que considerar que estos medicamentos generan efectos tóxicos en mayor o menor medida, como las alergias a la penicilina; en este caso es importante avisar al médico de tales reacciones.

También se presentan efectos tóxicos cuando en el organismo hay una gran cantidad de antibiótico, ya sea debido a la ingestión de dosis altas, o bien, porque el cuerpo no lo elimina a la velocidad adecuada.

Las sobreinfecciones causadas por antibióticos se manifiestan con diarreas o trastornos de la mucosa vaginal, debido a que el fármaco no sólo destruye las bacterias peligrosas, sino también algunas indispensables para el buen estado del organismo.

Hablemos de consecuencias secundarias

Mucho hemos oído hablar de que las bacterias se hacen resistentes a estos medicamentos, pero ¿qué significa ello realmente?

Las bacterias se defienden del ataque de los antibióticos, por lo que algunas enfermedades que antes se trataban con facilidad, plantean hoy cada vez más problemas para su curación. Por ello se recomienda que los antibióticos solamente se utilicen en caso necesario, y siempre bajo prescripción médica.

Otro efecto secundario del abuso en la ingestión de antibióticos es que generan «supermicrobios» capaces de resistir incluso 4 o más dosis de los fármacos que originalmente los destruían sin dificultad.

Antes de ingerir antibióticos...

Siempre tome sus precauciones antes de tomar algún antibiótico:

- No se automedique, ni les «recete» a sus amigos o familiares algún antibiótico que usted crea que es magnífico para cierto padecimento o que en alguna ocasión le resultó efectivo.

- Ante cualquier malestar acuda al médico, quien es el más indicado para recomendar cualquier tratamiento.

- No tome estos medicamentos durante el embarazo porque puede representar un grave riesgo para el feto.

- Si consulta al médico por algún tipo de dolencia, no lo presione para que le prescriba un antibiótico a toda costa.

- En caso de que le receten un antibiótico y note algún tipo de malestar como los antes mencionados, suspenda el tratamiento y consulte a su médico.

- Tome los medicamentos ajustándose estrictamente a las especificaciones y horarios que le indique el médico.

Graciela Muñoz

Fuentes: -Revista CCV núm. 45, julio de 1994. Santiago-Chile.
-Antibióticos, publicación de Health Action International (HAI).

La prevención en los tiempos del cólera

El cólera es una enfermedad infecciosa que se manifiesta con diarrea y vómito. La consecuencia más peligrosa de dicho mal es la deshidratación rápida, es decir que el cuerpo pierde muchos líquidos indispensables para su buen funcionamiento. Es por ello que una persona que contrae cólera y no se atiende a tiempo posiblemente se deshidrate tan rápido que incluso pueda morir en pocas horas.

Los casos de cólera que se han presentado en nuestro país durante este año ascendieron a 6 mil 100, de los cuales 75 terminaron en defunciones. La Secretaría de Salud reportó que a partir de 1993 se registró un aumento de casos por la ingestión de diversos alimentos contaminados con la bacteria causante de la enfermedad, principalmente ostiones crudos y mariscos como camarones, «pata de mula» y cebiche preparado con pescado crudo.

Los síntomas

El cólera es causado por un microorganismo que se conoce con el nombre de *Vibrio Cholerae*; esta bacteria ingresa al organismo a través del agua, bebidas o alimentos contaminados con heces o vómito de personas aquejadas por el padecimiento. El periodo de incubación de dicha bacteria puede ir desde unas cuantas horas hasta cinco días después de haber entrado al organismo. Por ello resulta de vital importancia que cuando una persona presente evacuaciones líquidas abundantes, muy frecuentes o acompañadas de sangre; vómito; fiebre; poca orina y de color oscuro; boca seca; ojos hundidos; llanto sin lágrimas; mucha sed; rechazo a comer o beber, se atienda de inmediato porque puede tratarse de un caso de cólera. Estos síntomas se confunden con simples infecciones estomacales, lo cual ocasiona que muchas personas busquen atención médica cuando ya es demasiado tarde.

Cómo prevenirlo

Para prevenir el cólera siga estas sencillas recomendaciones:

* Sólo beba agua previamente hervida durante 15 minutos.
* Evite comer en lugares sucios.
* Consuma solamente pescados o mariscos bien cocidos o fritos.
* Lávese perfectamente las manos con agua y jabón antes de comer y después de ir al baño.
* No consuma alimentos en la calle, cuya higiene es muy dudosa.
* En el campo es indispensable defecar en excusados, letrinas, o bien, enterrar los excrementos.
* Lave muy bien las frutas y verduras.
* Tape los alimentos y aléjelos del sol; para conservarlos en buen estado hay que mantenerlos en refrigeración o en un lugar seco y fresco.
* Prepare los alimentos aplicando todas las medidas de higiene.

Qué hacer en caso de cólera

El producto denominado **«Vida Suero Oral»** ha demostrado su eficacia al evitar más del **90 por ciento de las muertes por diarrea**; el doctor Felipe Mota Hernández, jefe de Servicios de Hidratación Oral del Hospital Infantil de México, señala que el peligro de la diarrea consiste en la pérdida exagerada de agua y

otras sustancias (electrólitos), por lo que el paciente debe tomar líquidos con frecuencia y en mayor cantidad de lo habitual. Entre ellos debe darse preferencia a los atoles de arroz y de maíz, sopas de zanahoria, lenteja o papa, caldo de pollo sin grasa, agua de coco, yogurt, tés de manzanilla, guayaba, limón y hierbabuena, así como aguas de fruta fresca.

Se deben evitar, sin embargo, los jugos embotellados o enlatados y las bebidas gaseosas, ya que su elevada concentración de azúcares agrava la diarrea.

El doctor Mota hace hincapié en que el «Vida Suero Oral» debe ofrecerse a «libre demanda» o a razón de media taza en menores de un año, o una taza en mayores de un año, después de cada evacuación diarreica; es aconsejable administrar con taza, cuchara o gotero para evitar el vómito o la contaminación, que es frecuente en los biberones mal aseados.

Asimismo, el especialista señala que **los líquidos no reemplazan la necesidad de ingerir alimentos**, por lo que en términos generales se debe continuar con la dieta acostumbrada, a fin de mantener bien alimentado al enfermo y limitar el riesgo de que se instale o agrave la desnutrición, ya que la mayoría de los niños que sobrellevan los episodios diarreicos presentan algún grado de desnutrición, mientras que los pequeños que están desnutridos padecen diarrea con mayor frecuencia y en forma más grave. En caso de que el paciente se alimente aún con leche materna, deberá continuar tomándola con mayor frecuencia. El doctor Mota enfatiza la conveniencia de que la madre sepa cuáles son las ventajas de la lactancia materna como fuente de anticuerpos y como una forma higiénica y económica de alimentar al bebé, sin dejar de lado sus ventajas en el terreno psicológico y afectivo.

La mejor medicina

El «Vida Suero Oral» es la mejor medicina para prevenir la deshidratación porque contiene todos los elementos que el niño o el adulto necesita. Éste se puede solicitar en cualquier centro de salud o adquirirse en tiendas Conasupo y farmacias.

Preparar y dosificar este medicamento es fácil:

* Hay que lavarse muy bien las manos con agua limpia y jabón, y disolver todo el contenido del sobre en un litro de agua previamente hervida durante 15 minutos.

* Se ingiere después de cada evacuación (a cucharaditas para evitar el vómito), mientras persista la diarrea.

* Después de 24 horas hay que tirar el sobrante y preparar otro litro de suero.

El cólera es una enfermedad que se puede prevenir si ponemos en práctica las medidas que aquí se exponen; no dejemos que este padecimiento nos alcance.

Si sabe de alguien que experimente síntomas de cólera, o en su familia alguien sufre de diarrea abundante y no ha mejorado después de dos días, es necesario que acuda al Centro de Salud o clínica del Instituto Mexicano del Seguro Social, ISSSTE u otra institución de salud para ser atendido por un especialista.

Ma. Guadalupe Cruz

Fuente: Secretaría de Salud.

Plantas para el hogar

¿Le agradaría disfrutar del precioso verdor de las plantas y el fresco colorido de las flores en su casa? ¿No le gustaría que su hogar albergara un trozo de naturaleza? Usted estará de acuerdo en que las plantas transforman y dan vida al lugar donde se encuentran; con ellas se vive, se admira y se respira otro ambiente.

Para que usted goce de la belleza que nos brinda la madre naturaleza, la **Revista del Consumidor** le orientará sobre el tipo, características, precios y cuidados que requieren las plantas de interior, de terraza y de balcón, así como las que conviene comprar para el jardín, a fin de que elija aquellas que más se ajusten a su gusto y presupuesto.

Cada quien cosecha lo que siembra

Tomando en cuenta que las plantas son seres vivos, para que florezcan exuberantes, tengan aspecto sano y crezcan esplendorosas es necesario proporcionarles la tierra, el agua, la luz natural y el abono adecuados. Por tanto, la clave radica en colocarlas en el sitio idóneo y cuidarlas como corresponde a cada especie.

En términos generales, antes de comprar alguna planta considere el lugar que le asignará y las condiciones atmosféricas en las que permanecerá:

Luz: es un elemento básico. La intensidad será variable según la especie de que se trate.

Agua: todas, absolutamente todas las plantas requieren de agua en menor o mayor proporción, pues sin este líquido vital morirían. En un ambiente caluroso podrían requerir de mayor cantidad.

Temperatura: las plantas de interior prefieren una temperatura moderada (de 10 a 18°C); en balcones, terrazas y jardines se pueden tener plantas de sol o de sombra. En invierno algunas especies resienten el frío, e incluso llegan a congelarse.

Abono: como todo ser vivo, las plantas precisan de alimento. A pesar de que la tierra contiene abono, este nutriente se va consumiendo, por ello es conveniente que se reemplace con regularidad, especialmente en el caso de las especies que están en pleno crecimiento.

Aire: necesitan aire fresco. Incluso las plantas de interior deberán contar con ventilación, aunque evitando las corrientes.

Colores, aromas y tamaños a elegir

Plantas de interior: Desde el punto de vista científico no existe un grupo de especies clasificadas como «de interior». Tampoco las hay cuyo ambiente óptimo sea dentro de una casa. Pero un gran número de ellas se presta al cultivo en lugares cerrados; algunas admiten estas condiciones durante mucho tiempo, y otras tan sólo un par de semanas. Generalmente se consideran como plantas de

interior a aquellas que son atractivas por una bonita floración o por poseer hojas de vivo colorido, y se pueden colocar en la sala, la cocina, el comedor, el baño o la recámara.

- **Palma camedorea** (*Chamaedorea*). Esta especie demanda más calor que otras, por ello puede instalarse en una habitación con temperatura moderada y con una atmósfera muy húmeda. Se debe rociar mucho, siempre con agua tibia. Puede llegar a crecer hasta metro y medio (N$ 150.00, dependiendo de su tamaño)*.

- **Drago fragante** (*Dracaena fragans*). Es un ejemplar muy decorativo por sus hojas con rayas amarillas. Reclaman una atmósfera bastante húmeda y se deben rociar a diario con agua tibia. Es relativamente grande y llega a ocupar considerable espacio (N$ 70.00).

- **Filodendro de Wendland** (*Philodendron wendlandii*). Debe colocarse en una habitación con temperatura normal. Es una planta ornamental muy bonita que exige regarse a diario con agua tibia (N$ 20.00).

- **Anturio de Scherze** (*Anthurium de Scherzer*). Tiene una espléndida flor. La temperatura normal y una atmósfera muy húmeda la favorecen. También tendrá que regarla diariamente. La tierra debe ser de bosque de haya desmenuzada, con un poco de musgo de turbera y raíces de helecho cortadas (de N$ 35.00 a N$ 400.00).

- **Notocato** (*Notocactus*). Sus espinas son de color dorado y extremadamente finas. Su tamaño es de 5 cm aproximadamente. Para que crezca bien colóquelo en un lugar fresco; en invierno debe regarse con precaución, sin rociar mucho, basta humedecer la tierra de la maceta una vez al mes (de N$ 8.00 a N$ 60.00).

- **Tulipán** (*Tulipa*). Existen muchas variedades y colores, las hay de flor sencilla o múltiple. Dentro de una habitación, manténgase con la tierra bien húmeda (de N$ 6.00 a N$ 300.00).

Plantas para terraza y balcón: la mayoría de estas plantas procede de invernaderos o de bancales, por eso es preciso acostumbrarlas al aire libre y al sol primaveral poco a poco. Los primeros días deben permanecer en un sitio iluminado, fresco y protegidas del viento, la lluvia y el sol. Las plantas bulbosas de flor y las plantas leñosas que crecen a la intemperie deberán protegerse contra las heladas tardías. Hay de tamaño grande y mediano, de luz directa y de sombra.

- **Geranio común** (*Pelargonium zonale*). Crece erecto hasta 35 cm; son simples, dobles o semidobles; sus colores varían entre todos los tonos de rojo y rosa. Es importante regarlos en abundancia en el periodo de crecimiento, evitando estancamientos de agua (N$ 10.00).

- **Ave del Paraíso** (*Strelitzia reginae*). Póngala en un lugar soleado y protegido del viento; el riego será moderado durante el periodo de crecimiento. En invierno asígnele un sitio iluminado y fresco y no le eche mucha agua (de N$ 40.00 a N$ 750.00).

- **Rosales de balcón** (Rosa). Se deben plantar a pleno sol y bien aireados. Riéguelos con moderación durante el periodo de crecimiento. Es muy importante evitar los estancamientos de agua (según la variedad, de N$ 6.00 a N$ 250.00).

- **Tornasol miniatura** (*Sanvitalia procumbens*). Crece de 8 a 15 cm. El lugar perfecto para esta especie es donde haya mucho sol. Abonar cada 14 días a dosis muy bajas. Florece en junio o julio hasta agosto (de N$ 6.00 a N$ 12.00).

Plantas para jardín: los jardines son espacios donde se plasma el placer que el hombre encuentra en cuidar plantas y flores. Es el solaz de los sentidos y el embeleso de los colores.

También son útiles para demarcar linderos o subrayar la forma de una propiedad, además de amortiguar los ruidos de la calle y brindar un espacio para la tranquilidad e intimidad personal y familiar.

- **Bambú plumoso** (*Phyllostachys*). Es una planta tropical que mide desde 30 cm a 2 metros y medio. En temporada de calor se regará diariamente y el resto

del año dos veces a la semana o cada tercer día. Puede colocarse a sol directo o media sombra; necesita abono nitrogenado cada dos meses y mucha ventilación (de N$ 5.00 a N$ 70.00).

- **Ficus benjamina.** Originario de climas cálidos, es frondoso y sus hojas lucen mucho porque son muy brillantes. Colóquelo en un sitio de media sombra, necesita riego normal, es decir, cada tercer día o dos veces por semana. Hay ejemplares de 75 cm a 2 metros (de N$ 35.00 a N$ 2,000.00).

- **Junípero.** Es una planta rastrera que ayuda a cubrir partes bajas; su follaje puede alcanzar hasta un metro. Habrá que regarla por lo menos dos veces por semana. Para conservarse requiere un sitio soleado (de N$ 10.00 a N$ 150.00).

- **Arrayán** (*Boxus español*). Es útil para formar setos o cercas bajas; fertilícelo tres veces al año con abono nitrogenado y riéguelo por lo menos dos veces a la semana. Es ideal para lugares soleados y se comercializa a N$ 2.00 el ejemplar de 30 cm, mientras que el de 3 metros, de tallo delgado, tiene un costo de N$ 50.00, y el de tallo grueso de N$ 80.00.

- **Azalea** (*Rhodendro castilla*). Le favorecen los lugares semisombreados o soleados; riéguese de manera normal; abónela con nitrato de amonio por lo menos dos veces al año. Hay diferentes variedades (de flor sencilla, doble o múltiple); la de flor sencilla se comercializa a N$ 6.00, la de 40 cm y la de metro y medio a N$ 40.00.

- **Hortensia** (*Hidrangea macrophylla*). Florece en junio y julio, aunque desde marzo ya se pueden obtener piezas floridas. Riéguela de manera normal durante casi todo el año (en invierno déle poca agua pero sin que el cepellón se seque). 20 días antes de la floración se deberá fertilizar, además abónela cada tres meses con dosis bajas de nitrato de amonio. Si desea que cambie de coloración emplee sulfato de cobre o sulfato ferroso, o bien, «triple 17». Hay ejemplares de 20 a 40 cm (de N$ 2.00 a N$ 5.00).

- **Hiedra española.** Enmarcará al resto de las plantas y hará lucir algunas zonas de su jardín, como las bardas. Es de riego normal y se comercializa desde que mide 20 cm (puede crecer hasta 3 ó 4 metros). Por tener buena humedad no necesita abonarse. La mata vale N$ 1.00.

Recomendaciones básicas

- Las plantas de interior deberán rotarse de vez en cuando para que disfruten por igual de la luz natural; ventile el lugar donde se encuentran, y cuando se saturen de raíces transplántelas a una maceta más grande.

- En términos generales, la mayoría de las plantas -de interior, para balcón o de jardín- necesitan fertilización por lo menos dos veces al año. Alterne el fertilizante químico y el fertilizante orgánico (abono de borrego), y no olvide regarlas abundantemente después de abonarlas. A excepción de las plantas de temporada, evite fertilizarlas durante el invierno.

- Cuando las transplante o pode, también riéguelas de manera copiosa.

- Si desarrollan plagas, lleve una muestra a una tienda especializada a fin de que le recomienden algún plaguicida o insecticida.

- Provea de humedad a las hojas limpiándolas y rociándolas por lo menos una vez al mes para que se abastezcan bien de los nutrientes.

- Cerciórese de que la planta que va a comprar no sea tóxica.

- Le recomendamos abonar las plantas de floración y los árboles frutales con «triple 17», y las de follaje con fertilizante nitrogenado.

- Por último, no olvide que el mejor momento para regarlas es durante la tarde o noche.

Usted encontrará en viveros o establecimientos especializados una amplia variedad de plantas para el hogar con las que puede cambiar la atmósfera y decoración de cualquier rincón. ¡Pero no la riegue!, cuídelas para que florezcan tanto como su bolsillo.

Leticia Muñoz

** Todos los precios fueron monitoreados durante la última semana de mayo en establecimientos especializados y viveros.*

¡Cuidado con los productos «milagrosos»

Como buen consumidor, no escuche el «canto de las sirenas» que emiten vendedores o publicistas de supuestos productos o tratamientos «milagrosos» que, bajo distintas presentaciones (pastillas, pulseras, cápsulas...), prometen resolver «mágicamente» casi todos los problemas de salud.

En este rubro abundan los artículos o métodos que en pocos días y sin el menor esfuerzo, supuestamente son la solución para bajar de peso, dejar de fumar, «curar» el cáncer, el riñón y un sinfín de etcéteras. Lejos de ello, además de constituir un verdadero fraude, en muchos casos pueden agravar los problemas de salud.

Para evitar ser engañado por estas mercancías, le recomendamos que antes de adquirirlas tenga en cuenta lo siguiente:

1. Verifique que el producto presente impreso en su envase el permiso correspondiente de la Secretaría de Salud y/o de la Secretaría de Comercio.

2. Desconfíe de las «grandes promesas». Aquellos productos que ofrecen resultados rápidos, sin esfuerzo, difícilmente pueden ser terapéuticos o corregir problemas de salud sin ocasionar mayores daños. Los medicamentos **sólo deben ser prescritos por un médico especialista y adquirirse mediante receta.**

3. En el caso de los cosméticos, éstos sólo pueden limpiar, perfumar, colorear, proteger, mantener en buen estado o modificar superficialmente el aspecto, **pero nunca** pueden atribuírseles acciones terapéuticas como «retrasar el envejecimiento, quitar las arrugas, eliminar las grasas, facilitar la pérdida de peso», etcétera.

4. No están demostrados científicamente los supuestos efectos benéficos de los productos basados en el magnetismo como «pulseras, collares, pinzas antidolor, talismanes...». Si no causan daños a la salud, por lo menos sí se lo causarán a su economía.

5. Dude de cualquier alimento que se anuncie con alguna **función terapéutica**, preventiva o curativa, ya que si tuvieran esas propiedades deberían promoverse como **medicamentos** tras someterse a las pruebas y controles sanitarios oficiales respectivos.

6. Piénselo dos veces antes de adquirir un producto que se anuncie como basado en una «fórmula secreta». Los productos confiables registran sus patentes y marcas, y no ocultan sus ingredientes al consumidor.

7. Desconfíe de los productos que dicen curarlo casi todo. ¡Ojalá existieran!, sin embargo lo único que venden son ilusiones que, eso sí, «mágicamente» hacen volar su dinero.

8. No utilice ningún producto anunciado como «benéfico para la salud» **sin consultar a su médico.**

9. Los productos «milagrosos» en muchas ocasiones tratan de impresionar al consumidor haciendo referencias a «ciencias milenarias», pero ello carece de valor científico. Lo importante es que muestren los registros oficiales que avalen sus propiedades terapéuticas.

10. ¡No permita abusos! Defiéndase de esos fraudes para ilusos, que insultan la inteligencia del consumidor. Si usted fue víctima de alguno de estos productos o tiene conocimiento de alguno que se promueva en forma fraudulenta, acérquese a la Profeco, en donde con gusto le atenderemos. Hay una oficina cerca de su domicilio.

Alarmas para casas

Más allá del perro guardián

Más vale prevenir que lamentar, es la idea que orilla a algunos consumidores a buscar mecanismos para proteger los bienes de su hogar.

Sistemas de detección de robo (cableados, semialámbricos o inalámbricos), control de acceso, protección perimetral, cerraduras electromagnéticas, circuitos cerrados de televisión, automatización de puertas y detector de movimientos son algunos de los sistemas de seguridad que se ofrecen en el mercado.

La **Revista del Consumidor** se acercó a algunas empresas para dar a conocer estos sistemas.

Tomás Flores, gerente comercial de Grupo Alarmas, y Miguel Sotelo, asesor de seguridad de Ultra Alarme, nos hablan sobre los diferentes modelos, costos y ventajas de los sistemas de prevención de asaltos.

La instalación más requerida por los usuarios, dice Tomás Flores, «es aquella que protege ventanas y puertas principalmente; los precios varían de acuerdo con el equipo que se elija (alámbrico o inalámbrico) y la cantidad de puertas y ventanas que se deseen asegurar. Por ejemplo, una alarma que protege cuatro ventanas y dos puertas, con dos botones de control inalámbricos, tablero de control, sirena local y una que dé hacia la calle tiene un costo aproximado de 3 mil 200 nuevos pesos.

«Hay paquetes más económicos, de mil 200 nuevos pesos, pero la protección sólo incluye una puerta y una ventana».

Por su parte, Miguel Sotelo explica: «Para la protección de casas hay sistemas básicos de diferentes marcas, que pueden ser ampliados -en protección- según las necesidades del cliente.

«Un paquete básico contiene: un control o 'cerebro', un teclado digital para activar el sistema, un detector de movimientos -que funciona con rayos infrarrojos-, un equipo para detectar la ruptura de algún cristal, un contacto magnético para la protección de puertas y una sirena.

«El precio de este paquete es de 2 mil 700 nuevos pesos y su instalación protege un espacio determinado de la casa u oficina; si se quiere ampliar a otros ambientes, el costo aumenta».

Alarmas perimetrales

De los diferentes sistemas de alarmas que hay en el mercado, la protección perimetral es una de las más solicitadas. Básicamente existen dos tipos:

- Cerca electrificada: Esta alarma es para exteriores y se coloca en las bardas; consiste en un «cerebro» o energizador que protege el perímetro de la casa, el cual trabaja con una potencia de 40 mil voltios aproximadamente.

«Este tipo de sistema -agrega Miguel Sotelo- funciona por pulsos, es decir, cada segundo la cerca o barda se electrifica con la cantidad de voltios mencionada. No son de corriente constante porque puede suceder -aunque es difícil- que alguien se 'quede pegado'.

«Si una persona toca un cable y la alarma está conectada, recibirá un impacto de 40 mil voltios, que no hace más que repeler; de ninguna manera es mortal.

«El equipo no trabaja con corriente sino con voltaje, su efecto es solamente para disuadir».

El precio del energizador, es decir, de la fuente de alimentación, es de alrededor de 2 mil nuevos pesos, y el metro de barda a proteger de 50 nuevos pesos.

Este sistema se conoce como «cerca aguda», si el cable se corta simplemente va a «chicotear» la energía, y si alguien se acerca recibirá una descarga de 40 mil voltios.

Normalmente la cerca electrificada se complementa con un sistema de respaldo que tiene integrada una sirena que alertará al propietario o vecinos cuando alguien trate

Para prevenir asaltos en las casas

A veces, las acciones sencillas para prevenir robos se olvidan, tal vez porque parecen obvias y simples. Sin embargo, vale la pena tenerlas en cuenta para evitar problemas.

- ❑ Mantenga siempre bien cerrada la puerta de entrada.
- ❑ Si observa a una persona -o a un automóvil- sospechosa rondando su casa, repórtelo a la policía.
- ❑ Al llegar a su hogar tenga las llaves a la mano y utilice el menor tiempo para entrar.
- ❑ No informe a desconocidos sobre sus actividades, las de su familia o las de sus vecinos.
- ❑ Si vive en un edificio de departamentos, no deje abiertas las puertas de acceso. No abra por el interfón si no sabe con certeza quién es la persona que llama.
- ❑ No deje las llaves pegadas en la puerta; tampoco las oculte fuera de la casa.
- ❑ No admita trabajadores ni empleados sin referencias.
- ❑ Si oye ruidos dentro de su hogar, de inmediato encienda las luces.
- ❑ Si al llegar a su domicilio nota algo irregular, no entre; busque ayuda.

Fuente: Procuraduría General de Justicia del Distrito Federal.

de cortar los cables; este complemento tiene un costo de mil 500 nuevos pesos.

- Barreras fotoeléctricas: Este sistema trabaja en línea recta emitiendo haces de rayos fotoeléctricos, aproximadamente cada 15 centímetros en distancias de 30, 60 ó 90 metros. Tiene un costo aproximado de 2 mil 700 nuevos pesos, más impuestos, y es compatible con el sistema de protección de robo esencial.

Circuito cerrado de TV

Esta clase de sistema se utiliza en grandes almacenes y empresas; sin embargo, dada la situación actual también son requeridos por particulares, afirma Miguel Sotelo.

«Existe un paquete que consiste en una cámara, un monitor de 12 pulgadas y 20 metros de cable (desde donde se instale la cámara se miden 20 metros a la redonda para colocar el monitor sin costo extra) a un precio de 3 mil 800 nuevos pesos.

«La amplitud de las cámaras varía de acuerdo con la lente que tengan. Básicamente son tres las que se utilizan: gran angular, ojo de pescado y normal; la diferencia entre ellas es la cobertura.

«Por ejemplo, con una lente de 12 milímetros se podrá captar un ángulo de 60 grados, con una gran angular un poco más de 90 y con un ojo de pescado la cobertura es superior a los 100 grados».

Monitoreo y centralización

Generalmente, las empresas cuentan con sistemas de respaldo para sus clientes en caso de una emergencia.

El ingeniero Tomás Flores comenta al respecto: «Al activarse el sistema de alarma, éste envía una señal a nuestra central telefónica que está enlazada con una de radio, a través de la cual se efectúa el enlace con las patrullas de seguridad privada de la empresa.

«Nuestros agentes acuden inmediatamente al lugar de los hechos con todos los datos del cliente.

«Mensualmente el usuario debe pagar por este servicio; el precio del mismo varía de acuerdo con el equipo instalado y la zona de residencia; el pago incluye el monitoreo, patrullaje y mantenimiento de su sistema de alarma».

Por su parte, Miguel Sotelo afirma: «Nuestro sistema funciona las 24 horas del día, durante todo el año. Los sistemas de alarma tienen un comunicador telefónico integrado, y una vez activado el sistema manda una señal a la central.

«Cuando se recibe, en las computadoras aparece la dirección del cliente y se envía la ayuda policiaca inmediatamente.

«Este servicio es adicional y tiene un costo básico anual de mil 250 nuevos pesos, mismo que se incrementa según el tipo de equipo instalado. Su uso es opcional e incluye el mantenimiento y la centralización».

Algunas recomendaciones

- Los equipos de protección profesionales deben tener una fuente de alimentación extra o sistema de respaldo en caso de que falle la energía eléctrica; cerciórese de cumplir con este requisito antes de adquirir uno.

- Previo a la compra realice una «pequeña investigación» entre las empresas que hay en el mercado; compare precios, ventajas y desventajas de los distintos modelos e indague sobre la experiencia, antigüedad y trayectoria del establecimiento.

Vanessa Prieto

Ajuar infantil

Los pe$o$ de la cigüeña

Ante la llegada de nuestro bebé y su inminente y siempre cálida presencia, todos los miembros de la familia, y en especial las mamás, comienzan a plantearse una serie de interrogantes con respecto al ajuar que su pequeño requerirá durante la estancia y salida del hospital y sus primeros meses de vida.

¿Qué le compramos? ¿Qué es lo que realmente necesita? ¿De qué talla? ¿Qué muebles conviene adquirir? ¿Qué nuevos artículos hay? ¿Cuánto cuestan? Éstas y otras preguntas le responderá la **Revista del Consumidor** a fin de que usted pueda elegir la mejor opción.

Una nueva vida

Debido a que el peso de su bebé se duplicará a los seis meses y se triplicará al año, es aconsejable que al comprar tome en cuenta el rápido crecimiento físico que experimentará su pequeño, con el propósito de evitar una serie de gastos inútiles que seguramente resentirá su presupuesto familiar. Salvo su mejor opinión, enseguida le damos a conocer un **listado de los artículos indispensables para el bebé:**

Al salir del hospital

- Una camiseta de algodón (de N$ 5.00 a N$ 93.00 cada una)
- Un mameluco (de N$ 30.00 a N$ 175.00)
- Una chambrita (N$ 7.85 a N$ 79.00)
- Un par de calcetines (de N$ 5.50 a N$ 15.00)
- Una cobijita ligera de acrílico (de N$ 12.00 a N$ 156.00) o un cobertor/portabebé (N$ 44.80), según la temperatura ambiente.
- Pañales desechables (N$ 13.55 a N$ 25.00) o pañales de franela (de N$ 16.20 a N$ 23.00), cuatro piezas.
- Dos biberones de vidrio con capacidad de 4 oz (de N$ 5.10 a N$ 24.00)
- Una pañalera (de N$ 23.45 a N$ 103.00)

Pregunte en el lugar donde nacerá su hijo qué otros artículos deberá llevar.

Primeros meses y algo más

Ropa: la elección de la indumentaria básica del pequeño estará determinada por el lugar donde usted vive y el clima que impera en él. Las prendas tendrán la finalidad de protegerlo de las inclemencias del tiempo y a la vez mantenerlo cómodo: que no tenga ni frío ni calor, y que pueda moverse libremente. Al elegir la ropa procure que además de bonita sea práctica de poner, quitar y lavar; de textura suave y fácil de transportar (como el algodón); con costuras largas y sin botones, ganchos o seguros. De preferencia adquiera aquellas prendas que tengan

broches de presión: por ejemplo, los pantaloncitos con este tipo de broches permiten un fácil y rápido cambio de pañales.

Por lo tanto la ropita deberá ser confortable, holgada y una o dos tallas más grande, ya que los niños crecen rápidamente durante la infancia y «dejan» las prendas casi nuevas.

- Camisetas de algodón (de N$ 5.00 a N$ 93.00)
- Calcetines (de N$ 5.50 a N$ 15.00)
- Chambritas (de N$ 7.85 a N$ 79.00)
- Mamelucos (de N$ 30.00 a N$ 175.00)
- Baberos de tela (de N$ 3.00 a N$ 36.50)
- Baberos de hule (de N$ 12.00 a N$ 103.00)
- Blusas o camisas (de N$ 5.75 a N$ 94.00)
- Calzoncitos de hule (de N$ 7.00 a N$ 16.00)
- Sábanas (alg./pol. N$ 18.30; deshiladas N$ 95.00)
- Cobijitas delgadas (acrílico N$ 12.00 a N$ 156.00)
- Cobijitas de franela (4 pzas. N$ 34.00)
- Cobertor de cuna (acrílico N$ 46.90 a N$ 134.00)
- Toalla de baño (N$ 14.10)
- Protector de tela para cuna (N$ 34.90)
- Portabebé o bolsa de dormir (alg./pol. de N$ 44.80 a N$ 114.00)
- Almohada (N$ 6.80 a N$ 15.00)
- Protector para cuna (N$ 36.40 a N$ 120.00)

Artículos para la alimentación y la higiene: son aditamentos necesarios para que el niño pueda cubrir, con ayuda de la madre, dos de sus necesidades básicas: la alimentación y el aseo personal.

Para este fin existe una amplia variedad de productos que se comercializan en el mercado aunque, en términos generales, sin importar la marca, la presentación o el precio, la mayoría tiene la misma utilidad:

- Esterilizador manual con accesorios (N$ 167.00) o esterilizador automático con accesorios (N$ 779.00)
- Biberón de plástico (de 8 oz, de N$ 3.10 a N$ 42.00; de 4 oz, de N$ 2.90 a N$ 24.00)
- Tiraleche (N$ 11.90 a N$ 389.90)
- Mamila de silicón (N$ 3.60 a N$ 5.95) o mamila de goma (N$ 1.30 a N$ 6.50)
- Coladera (N$ 2.10 a N$ 4.90)
- Termo (N$ 36.00 a N$ 68.00)
- Champú (N$ 10.35 a N$ 62.90)
- Cotonetes (N$ 6.10)
- Jabón de pasta (N$ 1.50 a N$ 24.00)
- Vaso entrenador (N$ 4.10 a N$ 73.00)
- Esponja (N$ 2.00 a N$ 7.00)
- Aceite (de 400 ml, N$ 7.00) o toallitas húmedas (N$ 11.00 a N$ 18.00)
- Peine (N$ 3.50)
- Termómetro (N$ 10.00)
- Algodón (de 100 g, N$ 4.30)
- Bacinica (N$ 36.00)
- Escobillón (N$ 3.10)
- Crema (de 250 ml, N$ 9.90)
- Ungüento para rozaduras (N$ 7.45)

Mobiliario: los muebles del cuarto del bebé no deberán constar de muchas piezas, lo importante es que sean funcionales, fáciles de limpiar y seguros (que no tengan bordes peligrosos y que cuenten con molduras):

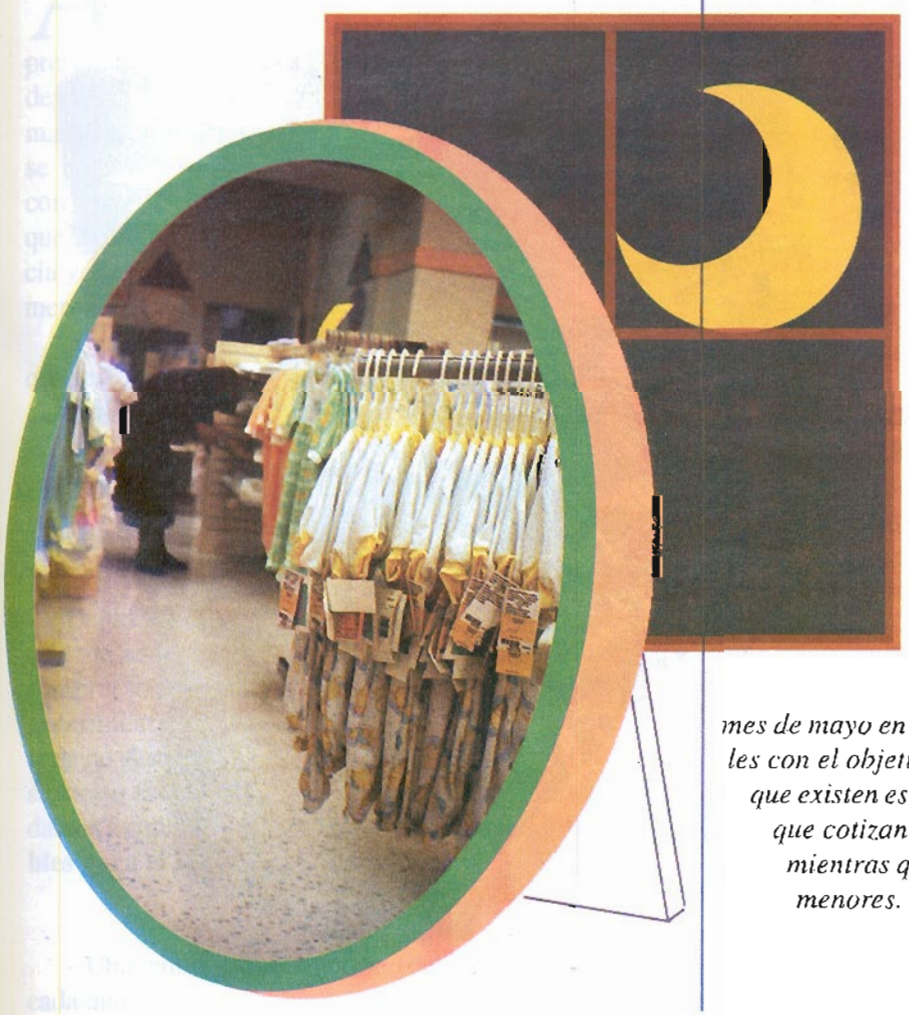
- Bambineto sin base (N$ 189.00 a N$ 260.00)
- Cuna-cama-corral (N$ 521.00 a N$ 3,100.00)
- Carreola (N$ 183.00 a N$ 699.00)
- Andadera (N$ 125.00 a N$ 433.00)
- Silla mecedora (N$ 52.15 a N$ 170.00)
- Bañera (tina de hule N$ 68.00; con base metálica N$ 2,800.00)

¿Sustituibles o innecesarios?

En nuestro país se expende una amplia variedad de artículos para bebé, de origen nacional o extranjero, cuyos modelos, texturas, acabados, colores, marcas y pre-

sentaciones generalmente acaparan la atención del público consumidor, que en su afán por proporcionarle una vida más placentera a su hijo adquiere las «últimas novedades» del mercado. Pero valdría la pena preguntarse si dichos artículos pueden ser sustituibles o simplemente son innecesarios. Echemos un vistazo:

- Pañal de manta de cielo
- Pañal de bombasí
- Tul para cuna
- Edredón
- Protector para silla
- Zapatera
- Cangurera
- Termómetro digital
- Mordedera
- Chupón
- Calentador para biberón
- Biberones de vidrio de 4 ó 9 onzas
- Pasta dental con flúor
- Cepillo dental infantil
- Talco
- Jabón líquido
- Colonia
- Lima para uñas
- Lámpara de mesa
- Bloqueador solar para bebé
- Móviles
- Caja musical
- Sonaja
- Termómetro para agua
- Seguros para puerta de horno
- Seguros para puerta de refrigerador
- Seguros para llaves de estufa
- Protector de videos
- Esquineros para muebles
- Enchufe y lámpara nocturna
- Acortador de cordón ajustable
- Red para guardar juguetes
- Red para guardar ropa
- Aspirador nasal
- Chupones con termómetro
- Plástico protector de asiento para auto
- Malla protectora para barandal
- Ejercitador (tipo columpio)
- Silla para auto
- Bambineto con base
- «Moisés»
- Roperito-vestidor
- Juguetero
- Cuna de viaje
- Corral
- Silla alta
- Adornos de fieltro
- Columpio de baterías
- Juguetero de tela
- Sillita empotrable
- Cajonera
- Barandal (tubular) para cuna



Los anteriores son sólo algunos de los artículos que hay para bebé, lo importante es saber elegir lo necesario para seguir «apapachando» a su pequeño... pero también a su bolsillo. ¡Usted decide!

Leticia Muñoz

** Todos los precios fueron investigados durante la última semana del mes de mayo en tiendas de autoservicio y departamentales con el objetivo de tener una referencia promedio, ya que existen establecimientos especializados en el rubro que cotizan sus mercancías a precios más elevados, mientras que en mercados y bodegas los costos son menores.*

¡Sooopas!

Una rica manera de obtener energía...

¡NUEVAS SOPAS!

DiVeRtidas

Pastitas de trigo coloreadas con ingredientes naturales:
La roja con tomate, la verde con espinaca
y la anaranjada con zanahoria.

Maggi®

Maggicano, Rico y Querido.

LOS CEREALES SON BASE DE NUESTRA ALIMENTACION

Mundo de mascotas

Al hablar de una mascota nuestra mente casi siempre se remite a perros, gatos, peces, canarios o tortugas japonesas. ¿Se imagina cómo se vería un tucán en su sala?, ¿un cachorro de león en su jardín? o ¿una tortuga gigante en su tina?

La idea es francamente absurda. Aunque quienes adquieren especies consideradas en peligro de extinción no las tienen precisamente en sus salas o tinas de baño, sí las privan de vivir en su hábitat.

Todos los animales domésticos requieren de cuidados especiales, incluso las mascotas que estamos acostumbrados a ver -en algunas ocasiones- como parte de la decoración de la casa.

La **Revista del Consumidor** conversó en esta ocasión con el doctor Agustín Álvarez, del Hospital Veterinario de Especialidades, quien menciona algunos aspectos que deben considerarse antes de comprar una mascota y las atenciones que ésta requiere.

Antes de comprar, recuerde...

- Tome en cuenta el espacio disponible que tiene para la mascota. «En el caso de los perros -menciona el doctor Álvarez-, todos se ven chiquitos cuando son cachorros, sin embargo con el tiempo crecen y a veces, tras ser los consentidos, se convierten en un estorbo. Si se reside en un departamento deben elegirse las razas pequeñas, y si se dispone de patio o jardín no hay ningún problema si el perro es de raza grande».

- Cuando hay niños en casa es importante decidirse por una raza que tenga afinidad con los pequeños. Mucha gente cree que los perros chicos se identifican con los niños, pero es más probable que un *boxer* o un pastor alemán se dejen jalar las orejas o la cola, que un pequinés o un *poodle* miniatura, que suelen ser algo huraños.

- Una vez determinada la raza, la compra se debe realizar de preferencia en un lugar establecido. Evite adquirir su mascota en la calle, ya que muchas veces venden perros corrientes como si fueran finos, o tatuados como si tuvieran *pedigree* y al final resultan ser un fraude.

Hay criaderos y tiendas de mascotas que ofrecen garantía. Obviamente el animalito costará más, pero el consumidor tiene la certeza de que son perros sanos y de razas legítimas.

Adquirir un perro en la vía pública a veces se convierte en una mala inversión, ya que muchos están enfermos, sin vacunar y parasitados.

- La compra a particulares es recomendable. Casi siempre se trata de perros muy finos que están bien cuidados y tienen todas las vacunas correspondientes.

Al igual que los perros, las aves y los peces también deben adquirirse en lugares establecidos. Los mercados son pésimos puntos de venta de mascotas. «Muchas veces los animales están enfermos y la persona termina pagando, entre consultas y medicamentos, un precio mayor al del animal y éste finalmente muere», explica el doctor Álvarez.

Una vez en casa, ¿qué hacer?

«En el caso de los cachorros -menciona el veterinario-, deben someterse a un proceso de vacunación pues hay enfermedades de tipo viral que tienen una alta morbilidad.

«Para evitarlas lo recomendable es vacunar. La aplicación debe empezar a los dos meses, pero primero hay que desparasitarlos: todos los

cachorros nacen con parásitos -en la mayoría de los casos porque hay migración transplacentaria- y es indispensable limpiarlos».

Las vacunas que deben aplicarse son las siguientes:

- Triple canina: incluye prevención contra hepatitis, distenper canino o moquillo y leptosperosis; las dos primeras son virales y la última es una bacteria que transmite la rata.
- Parvovirus
- Refuerzo de la triple canina
- Refuerzo de parvovirus
- Antirrábica

«Cada médico tiene una forma específica de aplicar las vacunas; en el Hospital Veterinario de Especialidades se recomiendan cada 15 días durante el primer año; después de este periodo pueden aplicarse todas juntas.

«Por otro lado se debe preguntar al veterinario la frecuencia con que se alimentará al cachorro, ya que ello depende de la raza y el tamaño. A los perros se les debe brindar una alimentación balanceada; mucha gente cree que con darles carne es suficiente, lo cual no es verdad.

«Los animales necesitan proteínas, carbohidratos, vitaminas y minerales, es decir, se les debe proporcionar una alimentación completa», concluye el doctor Álvarez.

Tener una mascota no debe tomarse a la ligera pues ellas requieren de ciertos cuidados que son muy importantes, como: los baños por lo menos una vez al mes (en el caso de los perros), la limpieza frecuente de peceras (en peces y tortugas) para evitar enfermedades, sobre todo cuando se tienen niños en casa.

Cuidemos a los animales

Del total de especies vegetales, animales y de microorganismos conocidas en el planeta, alrededor del 10 por ciento existen en México.

Sin embargo, actualmente vivimos la mayor explosión demográfica del hombre y somos testigos y partícipes del desconsiderado uso de recursos, lo cual está causando la acelerada desaparición de muchas especies.

El tráfico ilegal de loros, guacamayas y pericos, de jaguares y ocelotes, de tarántulas y mariposas, genera -para unas cuantas personas- pingües ganancias a corto plazo.

Nadie sabe a ciencia cierta cuántas especies de plantas y animales se encuentran en vías de extinción; algunos estudios recientes indican que 126 especies de peces de agua dulce, 218 de reptiles y anfibios, 272 de aves y 139 de mamíferos están en riesgo de desaparecer en la república.

Numerosos y controvertidos son los enfoques y métodos que surgen para mantener la diversidad biológica del planeta. Si bien en México se ha decretado como área protegida al 2 por ciento del territorio, la escasez de recursos económicos y de personal capacitado ha limitado la obtención de los resultados deseados.

A pesar de lo anterior, todavía estamos a tiempo de preservar las especies que existen; el 16 de mayo de 1994, en el *Diario Oficial de la Federación* se publicó la Norma Oficial Mexicana (NOM-059-ECOL-1994) que determina las especies y subespecies de flora y fauna silvestres, terrestres y acuáticas en peligro de extinción, amenazadas, raras y sujetas a protección especial, y establece especificaciones para su preservación.

En el citado documento se especifica que dichas especies sólo podrán ser extraídas del medio natural con fines de colecta científica (...) y no podrán ser comercializadas.

Asimismo se aclara que los ejemplares sujetos a protección especial bajo veda permanente podrán ser extraídos del medio natural con propósitos de pie de cría (...).

Vanessa Prieto

Fuentes: *-Hospital Veterinario de Especialidades.*
-Instituto Nacional de Ecología.
-Calendario Cinegético.
-Cemex.

Algunas especies en peligro de extinción

- Guacamaya roja
- Cotorra serrana
- Pavón cornudo
- Rana de Xochimilco
- Conejo tepuringo
- Ajolote de Pátzcuaro
- Foca de Guadalupe
- Vaquita del Golfo de California
- Ballenas azul y gris
- Nutria marina
- Elefante marino
- Lobo marino
- Tortuga del desierto de Mapimí
- Tortugas blanca, carey, lagarto y cocodrilo

Productos de plástico: prácticos pero contaminantes

Basta con echar un vistazo a nuestro alrededor para darnos cuenta de la forma en que el plástico ha ganado terreno en nuestra vida diaria y en el ámbito del consumo: envases de refresco, recipientes para la cocina, bolsas para el mandado, muebles, tubería para la construcción, pinturas, pisos, zapatos, ropa y refacciones para autos, entre muchos otros productos.

En nuestro país, la industria del plástico engloba a cerca de 2 mil 500 empresas transformadoras y es parte fundamental de la cadena productiva derivada del petróleo. De este hidrocarburo se obtienen productos tanto para la petroquímica básica como para la petroquímica secundaria; dentro de esta última rama industrial se producen los compuestos plásticos que son los principales insumos para la industria del plástico, la cual a su vez abastece a 53 de las 71 ramas industriales que existen en México.

La enorme cantidad de productos que genera esta industria no sólo se destina al consumo directo, sino que incluye bienes industriales -como los denominados plásticos de ingeniería, empleados en engranes o cigüeñales-, y envases, que forman parte de otro proceso de transformación para posteriormente llegar al consumidor final.

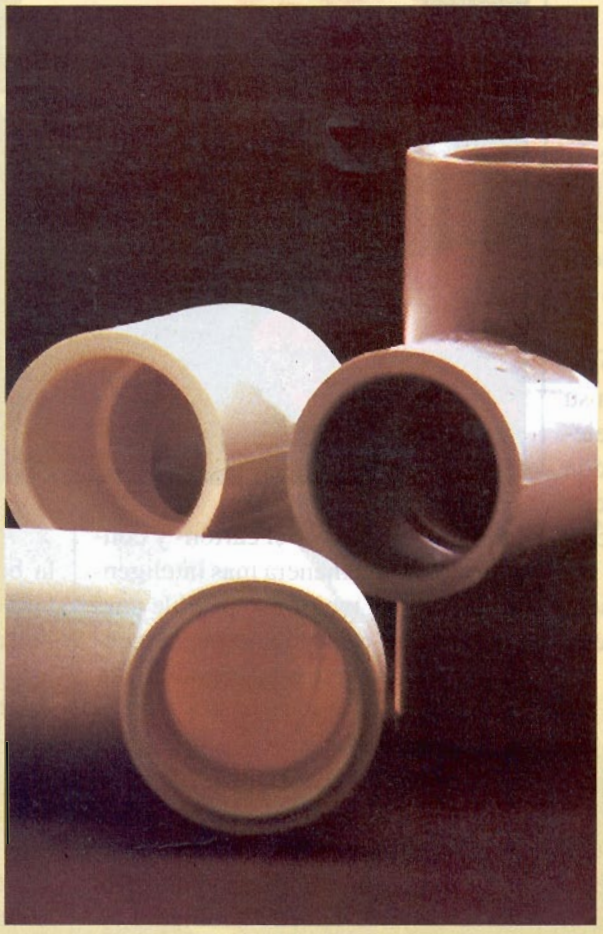
El sector industrial de plásticos se ha dividido según el tipo de resinas que transforma. Existen las llamadas «resinas de rotación», que son el **polietileno** (con el cual se elaboran bolsas y algunos otros artículos), el **polipropileno** y el **poliestireno**, que han servido como excelentes sustitutos del vidrio y el papel.

¿Producto contaminante?

En sus procesos de transformación la industria del plástico no contamina, pues no es una industria de chimeneas ni demandante de agua, ya que incluso la recicla. Tampoco emite gases de manera excesiva ni genera ruido: los procesos del plástico dependen de la energía eléctrica.

A propósito de la producción y el consumo de plástico en México, el doctor en química Helio Flores Ramírez, catedrático de la Facultad de Química de la UNAM, explica a la **Revista del Consumidor** que «la responsabilidad del alto consumo de plástico es de todos: del consumidor, porque como el plástico es un producto muy barato, lo adquiere y desecha con gran facilidad, subutilizándolo inconscientemente; del industrial, porque desea obtener mayores ganancias derivadas del uso de este producto en sus envases, tanto por su fabricación como por su transportación; y de las autoridades correspondientes, porque no piensan en

Tipos de plástico y sus aplicaciones



Enseguida mencionaremos las principales características de los polímeros más importantes en la fabricación de materiales plásticos:

Polietileno: es uno de los plásticos de mayor producción a nivel mundial. Es de bajo costo, fácil de procesar, tiene excelentes propiedades eléctricas, resistencia química, alta tenacidad y flexibilidad (incluso a bajas temperaturas), razonable transparencia en películas delgadas, ausencia de toxicidad y olor, y permeabilidad al vapor de agua suficientemente baja para su empleo en embalaje, en la construcción y en la agricultura.

Generalmente se utiliza en la fabricación de aislantes eléctricos, así como de bolsas, recipientes para uso doméstico y juguetes.

Polipropileno: es un hidrocarburo lineal de alto peso molecular. Muestra resistencia al agua hirviente, lo que permite que se someta a esterilización repetidas veces. No sufre roturas bajo tensión en medios activos; es más susceptible a la oxidación y tiene buena resistencia térmica y eléctrica. Con él se hacen cajas para acumuladores y piezas para la industria automotriz; también se utiliza en la elaboración de maletas y material de laboratorio para hospitales.

Policloruro de vinilo (PVC): es uno de los polímeros comerciales de mayor consumo. Los compuestos de moldeo basados en PVC pueden ser considerados como los más versátiles de todos los materiales plásticos. Se considera un buen aislante eléctrico, tiene aceptable resistencia química y a los agentes atmosféricos, así como a la abrasión y a la flexión. Es de gran utilidad en la fabricación de materiales para la construcción (válvulas, caños, tuberías) y juguetes.

Acrílico: es un nombre genérico para una gran variedad de plásticos que se consideran estructuralmente como derivados del ácido acrílico. Su principal campo de aplicación es la industria textil y de la construcción, como «vidrio orgánico». Muchos de ellos, por su índice de refracción, se emplean en lentes de contacto y fibras ópticas; también se utilizan como sustitutos de huesos -prótesis-, ya que no presentan efectos negativos dentro del cuerpo humano.

Poliestireno: material de bajo costo, fácil moldeo, excelente admisión de colores, rígido, tiene baja absorción de humedad, arde con llama muy oscura. También presenta baja conductividad térmica y buena estabilidad dimensional. Su principal uso es doméstico, en embalaje y en equipos de refrigeración. En forma de espuma es lo que conocemos como unicel.

Nylon: las resinas de las que se deriva el nylon no son un solo plástico sino un grupo de ellos, en el que cada componente tiene sus propias características físicas y usos especiales. Es de alta resistencia a la abrasión y a los hidrocarburos y bajo contenido de humedad. Con el nylon se hacen telas, medias para dama, engranajes, rodamientos, asientos de válvulas, cojines, etcétera.

Policarbonato: al igual que el aluminio, el latón y el cobre, pero a diferencia de los demás plásticos, se puede moldear sin aplicación de calor, mediante laminación, punzado y estirado. Sus características son rigidez y tenacidad hasta temperaturas de 140°C, aislante eléctrico, virtualmente extinguible y fisiológicamente inerte. Se utiliza para la manufactura de dispositivos eléctricos y electrónicos, piezas de aviones, autos y calculadoras comerciales.

Celulósicos: la celulosa es el compuesto orgánico más abundante en la naturaleza y el primer elemento que constituye las paredes celulares de las plantas. De los derivados de la celulosa, los ésteres (utilizados en la fabricación de plásticos) y los éteres son los más importantes. Hay dos compuestos fundamentales: nitrato de celulosa y acetato de celulosa.

Nitrato de celulosa: se caracteriza por su transparencia, rigidez y tenacidad razonable. Tuvo mucha utilidad durante los años cuarenta, pero por su flamabilidad actualmente sólo se emplea en lacas, barnices y pólvora.

crear algún tipo de incentivo fiscal para que los industriales reciclen el plástico, por ejemplo disminuyéndoles los impuestos».

¿Plásticos biodegradables?

Todos los productos derivados del petróleo terminarán transformándose en CO_2 y H_2O. El plástico no es la excepción, ya que por ser un producto petroquímico se degradará. Este proceso de degradación dependerá del origen, del trato y del medio en que se encuentre.

Los plásticos llamados «biodegradables» son aquellos que en su cadena molecular integran otros elementos digeribles, como el almidón u otras moléculas compatibles con estos polímeros, para que los microorganismos o la propia radiación solar ataque esta zona que es más sensible; es decir, desaparece el objeto, pero no el polímero.

«Yo no creo que actualmente los químicos tengamos una solución rápida y barata para eliminar completamente el plástico en el momento en que se desecha. Yo preferiría que una bolsa, por ejemplo, permaneciera siempre en esa forma porque sería una manera de asegurarnos de que nunca habría, en el agua o en los mantos freáticos, elementos plásticos invisibles al ojo humano, resultado del proceso de degradación mecánica y parcialmente química», agrega nuestro entrevistado.

No obstante, el plástico es reciclable. En lugar de transformarlo en un producto altamente contaminante deberíamos colectarlo -como ya se

hace con el vidrio y el cartón- y consumirlo de una manera más inteligente, dándole el mejor uso posible para disminuir su demanda, especialmente en lo que se refiere al consumo doméstico.

¿Cómo contribuir?

Debido a que el plástico es un producto omnipresente en nuestra sociedad, los consumidores podemos ayudar a mejorar nuestro ambiente siguiendo estos sencillos consejos:

- Separe el plástico de acuerdo con el tipo de polímero; esto es, cada envase contiene el logotipo de «reciclable» y debajo de él presenta una clave numérica que va del 1 al 7, misma que indica, para los industriales, el tipo de plástico de que se trata. Clasifique los envases y recipientes para después entregárselos al camión recolector de basura.

- Al comprar su despensa utilice la bolsa común para mandado, evitando así el uso indiscriminado de bolsas de plástico.

- Si piensa adquirir refrescos gasificados, lleve su envase de vidrio retornable. De esta manera disminuirá la presencia de basura contaminante y ahorrará dinero.

- Los recipientes de plástico que se utilizan en la casa, especialmente en la cocina, después de haber cumplido su cometido pueden tener otra utilidad, como recipientes para lápices, especias, floreros, etcétera.

- Debido a que cada vez hay más construcciones con tubería de PVC, para evitar dañarla no arroje solventes como gasolina, *thinner*, ni aguarrás, entre otros, porque este plástico es soluble en dichas sustancias.

Amigo lector, éstas son sólo algunas sugerencias, lo importante es tratar de no contaminar el ambiente con prácticas de consumo irresponsables. O usted, ¿qué opina?

Leticia Muñoz

Clave	Siglas	Aplicaciones típicas
1	PET	Envases de refresco y agua purificada o natural
2	HDPE	Envases de leche y jugos naturales
3	PVC	Envases de aceites comestibles
4	LDPE	Bolsas para mandado, tapones de envases
5	PP	Tapones de envases de refrescos, bolsas
6	PS	Vasos y platos desechables, contenedores de videocasetes
7		Varias resinas y adhesivos

Fuentes: *-Entrevista con el doctor Helio Flores Ramírez, académico de la Facultad de Química de la UNAM.*
-Revista Industria, órgano informativo de la Concamin, vol. 4, 1991.

La alimentación de la mujer embarazada

Si bien durante todas las etapas de nuestra vida la alimentación es fundamental para conservar la salud y asegurarla en el futuro, la dieta de la mujer durante la gestación es uno de los aspectos más importantes, debido a que la madre, a través de la placenta, le proporcionará al feto todas las sustancias que va a requerir en su formación. Ello determinará en gran medida la complexión y el estado de salud del cual gozará ese ser humano durante toda su vida.

Quizá por ello, alrededor de la alimentación de la mujer embarazada se han creado incontables mitos y sugerencias: «hay que comer por dos para que nazca un bebé fuerte», «se debe tomar mucha leche para después amamantar al niño», «es necesario comer mucha carne para brindarle proteínas al bebé...».

Lo cierto es que numerosos estudios de nutrición han revelado que **si bien una mujer en ese estado sí requiere de una ración más de alimento, ésta debe ser acorde con su estado nutrimental**, pues hay quienes durante dicho periodo necesitan una alimentación más abundante que otras personas, para cubrir las necesidades del futuro ser. Por otro lado, a lo largo de los primeros cuatro meses los requerimientos de la madre son prácticamente los mismos que antes del embarazo y sólo aumentan después de esa etapa.

Lejos de lo que pudiera creerse, el aumento de peso de la futura mamá durante los nueve meses de espera debe ser de entre 9 y 12 kilogramos, pues se ha comprobado que en mujeres cuyo peso es normal antes del embarazo esta ganancia parece estar asociada con un desenlace más favorable durante el parto, a diferencia de las mujeres con sobrepeso, que están expuestas a un riesgo mayor y a tener un hijo obeso, y a las de bajo peso, que tienen escasa ganancia durante la gestación y cuyos bebés nacen con bajo peso.

Sin duda, otro de los factores que influye negativamente en el desarrollo del niño es la edad de la madre. Si el embarazo ocurre en menores de 17 años, existen mayores probabilidades de que nazcan niños de bajo peso. Esto se debe a que la mujer a esa edad todavía no alcanza su pleno desarrollo biológico y psicológico, por lo que hay una mayor demanda de nutrimentos que exige el cuerpo para su propio crecimiento, así como una demanda extra por la formación del futuro ser.

En estos casos, una mala alimentación durante el periodo de gestación puede provocar complicaciones en el embarazo, nacimientos prematuros o productos con defectos congénitos; e impide al mismo tiempo que la joven tenga reservas suficientes para iniciar la lactancia.

Cuál es la alimentación recomendable

Tomando en consideración lo anterior podemos decir que el secreto de una buena alimentación en la mujer embarazada es el mismo que se aplica para cualquier otra persona:

- Ingerir una dieta equilibrada (con las proporciones adecuadas de nutrimentos), completa (que incluya alimentos de los tres grupos en cada comida), variada (a base de diferentes comestibles y platillos), suficiente (con la cantidad de productos alimenticios que cada persona debe consumir para cubrir sus necesidades), e inocua (que no cause daños a la salud).

Sólo que en el caso de la mujer embarazada, la clave está en saber qué tipo y qué cantidad de alimentos debe consumir en cada etapa de la gestación, de acuerdo con sus características personales.

Para planificar una dieta adecuada se pueden seguir estos pasos:

1) Conocer el peso que la mujer debe tener de acuerdo con su estructura y las semanas de gestación que han transcurrido.

2) El tipo de dieta que le corresponde según su peso ideal.

3) Las raciones que debe comer de cada grupo de alimentos, según la dieta que le corresponde, y

4) Los grupos de alimentos y las raciones equivalentes dentro de cada uno, para seleccionar los que más le agraden y estén a su alcance.

Para que usted pueda tener una idea más clara sobre cómo seleccionar la dieta durante el embarazo, a continuación le proporcionamos unas tablas que fueron elaboradas en el Instituto Nacional de Perinatología, que esperamos le sean de utilidad:

Primero consulte la tabla de peso ideal según la estatura, en mujeres sin embarazo y con embarazo:

Sin embarazo		Con embarazo	
Talla	Peso		
139	42		
140	43		
141	44		
142	44	Semanas de embarazo	Peso adicional
143	45		
144	46		
145	47	20	5
146	47	21	5
147	48	22	6
148	49	23	6
149	49	24	6
150	50	25	6
151	51	26	7
152	52	27	7
153	52	28	7
154	53	29	8
155	54	30	8
156	54	31	8
157	55	32	8
158	56	33	8
159	56	34	9
160	57	35	9
161	58	36	9
162	59	37	10
163	59	38	10
164	60	39	10
165	61	40	10
166	61		
167	62		
168	63		
169	64		
170	64		

Una vez que sepa cuál debe ser su peso de acuerdo con las semanas de embarazo que tenga, seleccione su dieta con la ayuda del siguiente cuadro:

Peso de tablas	Dieta
40 - 46 kg	A
47 - 53 kg	B
54 - 60 kg	C
61 - 68 kg	D
69 - 73 kg	E

Recuerde que en su dieta siempre debe incluir alimentos de los tres grupos:

1. Cereales, tubérculos, azúcares y grasas.
2. Leguminosas y productos de origen animal.
3. Frutas y verduras.

Dentro de cada grupo se encuentran alimentos que aportan **cantidades equivalentes** de nutrimentos, a las que se denomina «raciones».

Ahora, según el tipo de dieta que le corresponda, identifique las raciones que necesita consumir:

Dieta	Comidas	Cereales y tubérculos	Lípidos y azúcares	Leguminosas y Prod. animal	Frutas y verduras
A	Desayuno	2	1	1	3
	Comida	2	1	2	4
	Cena	2	1	1	3
B	Desayuno	2	1	2	3
	Comida	3	2	2	5
	Cena	2	1	1	3
C	Desayuno	3	1	2	3
	Comida	3	2	2	4
	Cena	2	1	2	3
D	Desayuno	3	1	2	3
	Comida	3	2	2	5
	Cena	3	1	2	3
E	Desayuno	3	1	3	4
	Comida	4	3	3	5
	Cena	3	1	2	4

Grupo 2
Leguminosas, alimentos de origen animal

Alimento	Ración en g	Medida casera
Leguminosas		
Frijol cocido	90	1/2 taza
Lenteja cocida	90	1/2 taza
Haba cocida	90	1/2 taza
Garbanzo cocido	90	1/2 taza
Cacahuate	--	10 piezas
Alimentos de origen animal		
Carnero cocido	30	1 pieza
Conejo cocido	30	1 pieza
Cerdo cocido	30	1 pieza
Pollo cocido	30	1 pieza
Pavo cocido	30	1 pieza
Res cocida	30	1 pieza
Hígado de res cocido	30	1 rebanada
Pollo cocido	30	3 piezas
Mollejas cocidas	30	2 piezas
Salchicha	50	1 pieza
Jamón	45	1 rebanada
Pescado cocido	30	1 pieza
Atún	30	1/4 de taza
Sardinas	30	2 piezas
Huevo	50	1 pieza
Leche entera	120	1/2 taza
Leche evaporada	60	1/4 de taza
Leche descremada	80	1/3 de taza
Yogurt natural	120	1/2 taza
Queso	30	1 rebanada

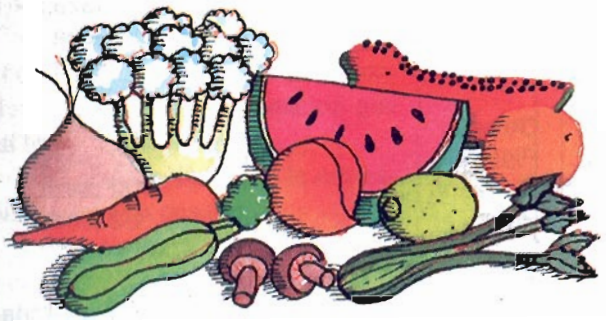
A continuación elija los alimentos de su preferencia según las raciones permitidas por grupo de alimentos:

Grupo 1
Cereales, tubérculos, azúcares, lípidos

Alimento	Ración en g	Medida casera
Cereales		
Arroz cocido	100	1/2 taza
Pasta cocida	100	1/2 taza
Avena cocida	100	1/2 taza
Bolillo	25	1/2 pieza
Tortilla	50	1 pieza
Pan de caja	25	1 pieza
Tamal	25	1/3 de pieza
Harina	20	2 1/2 cucharadas
Cereal	20	3/4 de taza
Galletas		
dulces	20	5 piezas
saladas	20	4 piezas
Elote	80	1/3 de taza
Tubérculos		
Papa	100	1/2 taza
Camote	50	1/2 taza
Betabel	100	1/2 taza
Otros		
Plátano	50	1/2 pieza
Manzana	40	1/2 pieza
Pera	50	1/2 pieza
Azúcares		
Azúcar	10	1 cucharada
Miel	10	1 cucharada
Piloncillo	10	1 cucharada
Refresco	chico	1 vaso
Cajeta	10	1 cucharada
Mermelada	10	1 cucharada
Lípidos		
Aceite	5	1/2 cucharada
Margarina	5	1/2 cucharada
Mantequilla	5	1/2 cucharada
Nuez	50	6 piezas
Aguacate	25	1/8 de pieza
Crema	15	1 cucharada
Aderezo	15	1 cucharada
Mayonesa	5	1/2 cucharada
Tocino	10	1 rebanada
Chicharrón	8	------

Grupo 3
Frutas y verduras

Alimento	Ración en g	Medida casera
Frutas		
Chabacano	100	4 piezas
Ciruela	100	4 piezas
Durazno	100	1 pieza
Fresas	150	3/4 de taza
Guayaba	70	1 pieza
Mamey	60	1/4 de taza
Mandarina	100	1 pieza
Mango	70	1/2 pieza
Melón	200	1/4 de pieza
Naranja	100	1 pieza
Naranja (jugo)	100	1/2 taza
Papaya	150	3/4 de taza
Piña	80	1/2 taza
Sandía	175	1 taza
Toronja	125	1/2 pieza
Toronja (jugo)	100	1/2 taza
Tunas	100	3 piezas
Uvas	75	12 piezas
Zapote	70	1/2 taza



Verduras A		
Apio	Col	Lechuga
Acelga	Coliflor	Pepino
Berenjena	Ejotes	Pimiento
Berro	Espinacas	Quelite
Brócoli	Hongos	Rábano
Calabacita	Huauzontle	Tomate verde
Chayote	Jitomate	Verdolaga

Al gusto

Verduras B		
Calabaza	100	1/2 taza
Cebolla	100	1/2 taza
Chícharo	100	1/2 taza
Jícama	100	1/2 taza
Nabo	100	1/2 taza
Nopales	100	1/2 taza
Zanahoria	100	1/2 taza

Por ejemplo, si usted es una mujer que mide 1.60 m y tiene 32 semanas de embarazo, su dieta debe ser como la siguiente:

1. Usted debe pesar 57 + 8 = 65 kg.
2. La dieta que le corresponde es la D.
3. Las raciones permitidas para la dieta D.
4. Los alimentos de su preferencia.

Desayuno:

1 taza de jugo de naranja
3/4 de taza de papaya
3 enfrijoladas con salsa de tomate
(3 tortillas, 1 taza de frijol cocido, 1/2 cucharada de aceite)
Café o té sin azúcar

Comida:

Sopa de arroz y zanahoria
(1 taza de arroz cocido, 1/2 taza de zanahorias)
2 piernas de pollo hervidas (60 g)
1/2 taza de nopales
1 tortilla
1/2 cucharada de aceite para cocinar
1 taza de sandía
Agua de guayaba (2 guayabas) con 1 cucharada de azúcar

Cena:

1 *sandwich* de jamón con mayonesa, jitomate y lechuga
(2 rebanadas de pan de caja y 1 rebanada de jamón con 1/2 cucharada de mayonesa, jitomate y lechuga al gusto)
1/2 taza de leche con café sin azúcar
1 mango

Otra forma de mantener una dieta recomendable durante este periodo es consumir bastante fruta y verdura, combinar en sus comidas cereales o tubérculos con leguminosas, así como una pequeña cantidad de algún alimento de origen animal.

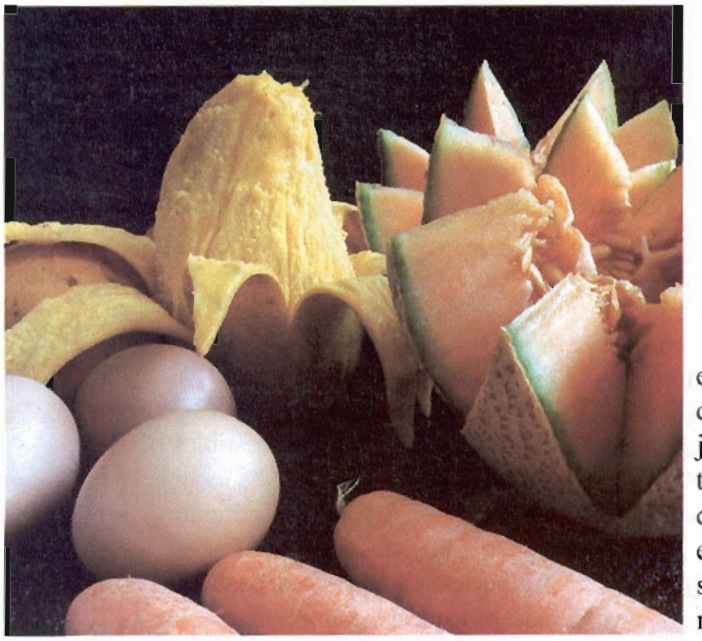
Durante los últimos meses debe aumentar un plato de comida al día, de preferencia combinando un alimento de origen animal, verduras y algún cereal.

Como acaba usted de leer, la alimentación de la mujer embarazada es importante si desea tener un hijo sano y fuerte. Esperamos que le sean de utilidad las recomendaciones sugeridas. Para obtener mayores detalles al respecto acuda al médico y solicite orientación.

Ma. Guadalupe Cruz

Fuentes: -Instituto Nacional de la Nutrición.
-Instituto Nacional de Perinatología.

Qué consumir para crecer y desarrollarse



Las primeras etapas en la vida de un individuo son las más importantes y decisivas, y a lo largo de ellas la alimentación es un factor determinante tanto para el crecimiento como para el desarrollo. El **crecimiento** y el **desarrollo** son dos funciones inherentes al ser humano que con frecuencia se confunden como si fuesen lo mismo: **crecimiento** es el aumento en el tamaño del cuerpo; **desarrollo** es el grado de maduración de los órganos y sistemas que constituyen el organismo, así como el mejoramiento de sus funciones.

Ambos dependen de diversos factores, como un medio adecuado (libre de contaminantes), un espacio familiar cálido y estimulante, pero principalmente una alimentación saludable.

Por esta razón enseguida le sugerimos una dieta que usted puede darle a su hijo de acuerdo con cada etapa.

Desde que nace hasta el primer año

La alimentación de los lactantes depende de su edad, peso y talla. La leche materna es ideal para el recién nacido porque proporciona satisfacciones de orden emocional y psicológico para el niño y la madre, protección contra infecciones gastrointestinales y respiratorias, además de ser un alimento de gran valor nutritivo, por lo menos durante los cuatro primeros meses.

Se recomienda introducir alimentos sólidos en la dieta después de los cuatro meses, suministrando un solo alimento cada vez y esperando de 3 a 4 días para añadir uno nuevo. De preferencia no utilice mucha sal ni mucha azúcar, para que el niño aprenda a identificar los sabores correspondientes de cada comestible.

- De 4 a 6 meses: proporciónele cereal con hierro.

- De 5 a 7 meses: introduzca vegetales o frutas coladas en puré, sin azúcar, para que el lactante tenga una mayor cantidad de vitaminas, minerales y calorías. Déle preferencia a los vegetales para reducir la tendencia al desarrollo del diente de azúcar.

- De 6 a 8 meses: incluya en su dieta requesón, puré de carne, aves, frijoles y lentejas, pan seco. Se puede sustituir la leche materna por leche de vaca (pasteurizada) evaporada o en polvo. Así se suministran proteínas, vitaminas y hierro adicionales para el crecimiento, y sirve como entrenamiento para masticar cuando aparezcan los dientes.

- De 7 a 9 meses: ofrézcale trozos pequeños de carne, aves y pescados, vegetales cocidos en rebanadas o picados. Esta etapa es propia para desarrollar la coordinación entre la mano y la boca, así como la acción de masticar.

- De 9 a 12 meses: proporcione variedad de platillos habituales en el hogar; carne, aves, pescados y queso; frijoles, frutas, vegetales y pan. El bebé está aprendiendo a alimentarse a sí mismo.

- 12 meses: deje que coma huevo completo, jugo de naranja y leche de vaca. Su pequeño ya puede beber en vaso y es hora de quitarle el biberón.

Para lactantes de 12 a 18 meses

En este periodo las necesidades nutricionales del lactante aumentan con el crecimiento, aunque se debe tener en cuenta que el requerimiento

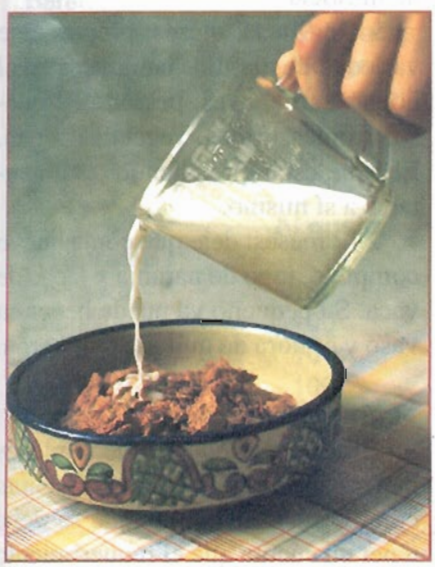
por unidad de peso es inferior al del niño de menor edad. El descubrimiento de nuevas texturas y formas de alimentos es importante, y el régimen alimentario se ajusta a tres comidas diarias. Si hay tolerancia puede dársele el huevo entero; se pueden preparar los alimentos en cualquier forma, menos fritos. A los niños siempre se les sirven raciones pequeñas, permitiéndoles pedir más si lo desean.

Menú recomendable para la alimentación diaria:

- Desayuno: una ración de fruta cítrica, una de cereal, un huevo, una rebanada de pan tostado, dos cucharaditas de margarina, una taza de leche.
- Comida: carne molida o picada (60 gramos), una ración de cereal o fécula, una de verdura molida o picada, una de postre o fruta, una rebanada de pan negro tostado, dos cucharaditas de margarina, una taza de leche.
- Cena: una ración de queso o huevo, una de verdura molida o picada, una de fruta, una rebanada de pan negro tostado, dos cucharaditas de margarina, una taza de leche.

Para niños de 18 meses a seis años

Durante esta etapa el niño ya mastica muy bien los alimentos. Su dieta es similar a la del adulto, con muy



pocas modificaciones. Después de los tres años de edad, los comestibles permitidos son los mismos que incluye la alimentación del adulto, omitiendo solamente los condimentos fuertes y las frituras. Según la edad del pequeño será necesario picar o cortar las papas, la carne y las verduras.

No es aconsejable la ingestión de alimentos de escaso valor nutritivo; además las cantidades de comida deben ser pequeñas, acordes con el apetito del niño.

Menú sugerido para la alimentación diaria:

- Desayuno: una ración de fruta cítrica, un huevo, una ración de cereal y/o pan integral, dos cucharaditas de margarina, 1/2 de taza de leche.
- Comida: sopa al gusto, carne, ave o pescado (60 gramos), una ración de fécula, una de verdura, una de fruta o postre, una pieza de tortilla o pan negro, dos cucharaditas de margarina, 1/2 taza de leche.
- Cena: carne o equivalente (30 gramos), una ración de cereal o fécula, una de verdura, una de fruta, una rebanada de pan de harina integral, dos cucharaditas de margarina, 1/2 taza de leche.

Para los «peques» de seis a 12 años

Conforme el niño crece sus necesidades de nutrición también siguen una trayectoria ascendente. Las raciones de comida serán proporcionales al apetito y adecuadas al gusto del pequeño.

En este periodo es importante la educación para fomentar el hábito de comer alimentos básicos y nutritivos.

Menú conveniente para la alimentación diaria:

- Desayuno: una ración de fruta, una de cereal enriquecido, un huevo, una rebanada de pan de harina integral, una taza de leche, dos cucharaditas de margarina.
- Comida: sopa al gusto, carne, pescado o ave (60 gramos), una ración de fécula, una de verdura, una de postre o fruta, una de tortilla o pan negro, dos cucharaditas de margarina, agua fresca.
- Cena: queso o equivalente (30 gramos), una ración de fécula, una de verdura, una rebanada de pan enriquecido, una ración de fruta, una taza de leche, dos cucharaditas de margarina.

Amigo lector, este listado es únicamente una sugerencia que le proporcionamos con base en los conocimientos y recomendaciones de especialistas en la materia; tómelo como referencia para preparar y obtener una dieta variada, tratando siempre de que la alimentación sea generosa en nutrientes proteínicos, fundamentales para el crecimiento, el desarrollo mental y, por lo tanto, para mantener una buena salud.

Miguel G. Prieto

Fuentes: -Instituto Nacional de la Nutrición, «Dr. Salvador Zubirán».
-Nutrición normal para toda la familia, del Dr. Quintín Olascoaga; Edit. Francisco Méndez Cervantez.
-Dietas: Normales y Terapéuticas, de Ruth de Orellana; Ed. La Prensa Médica Mexicana.

Los derechos del consumidor discapacitado

A las personas discapacitadas les asisten, como a cualquier otro consumidor, los derechos estipulados en la Ley Federal de Protección al Consumidor. Pero especialmente para evitar cualquier tipo de abusos, en el artículo 38 de esta ley se establece que: «El **consumidor discapacitado** no debe ser objeto de cuotas o tarifas adicionales, extraordinarias o compensatorias por utilizar implementos médicos, ortopédicos, tecnológicos, educativos o deportivos necesarios para su uso personal, incluyéndose el perro guía en el caso de los invidentes».

Este mismo artículo indica que «ni el proveedor, ni sus dependientes pueden condicionar o limitar el uso de los bienes o servicios que ofrezcan, al consumidor discapacitado, debiendo contar con los dispositivos o implementos que determinen las disposiciones legales».

Con el propósito de evitar cualquier tipo de discriminación, la Ley Federal de Protección al Consumidor protege los derechos de las personas discapacitadas, por lo que en caso de que usted detecte alguna anomalía, la Profeco se pone a su disposición para hacer valer sus derechos.

Su mundo es nuestro mundo

Quizá nadie que posea plenamente sus capacidades físicas y mentales pueda imaginar en su justa dimensión lo que significa ser discapacitado.

La condición de minusválido puede ser resultado de un accidente, una enfermedad o tener un origen congénito.

Las personas discapacitadas merecen un trato respetuoso y natural; evite usar palabras como «cieguito» o «sordito», o términos despectivos como «tullido», «anor-

mal», «loco», o cualquier mote relacionado con su discapacidad.

Conducirse de esta manera sólo refleja nuestra falta de comprensión y conocimiento.

De igual a igual

Cuando no sepa cómo ayudar a una persona discapacitada, pregúnteselo con naturalidad.

A continuación le ofrecemos algunas recomendaciones al respecto:

- Si le ofrece ayuda, espere a que su ofrecimiento sea aceptado y escuche con atención las instrucciones que le dé.

- Cuando le indique alguna dirección a una persona con discapacidad tome en cuenta las distancias y los obstáculos físicos -escaleras, cuestas, etcétera-, ello a fin de facilitarle la llegada.

- Considere el tiempo que le lleva a una persona discapacitada hacer o decir algo; permita que sea ella quien establezca el ritmo de la acción. Si tiene dificultad para hablar, póngale mucha atención y haga preguntas concisas, que requieran respuestas breves. No simule haber entendido si no fue así, es mejor volver a hacer la pregunta.

- Al saludar a un invidente identifíquese y presente a las personas que lo acompañan. Bríndele su ayuda si la persona necesita desplazarse hacia algún lugar, o bien, subir o bajar de un vehículo.

- Si tiene que comunicarse con alguien que sufre pérdida auditiva mírela de frente y háblele despacio y con claridad. No exagere los movimientos de sus labios, ni grite. Exprésese en forma natural aun cuando esté presente un intérprete.

En lo que se refiere a las personas que padecen discapacidad intelectual:

- Cuando converse con un adulto evite el vocabulario infantil y no levante la voz.

- Diríjase a la persona discapacitada y no a su acompañante; si su interlocutor no le entiende, formule de nuevo el enunciado con palabras mas sencillas o explícitas.

Cuando esté en presencia de un minusválido que utilice silla de ruedas o muletas, no se apoye en ninguno de sus implementos ortopédicos: éstos forman parte de su espacio.

Al hablar con esa persona procure situarse al nivel de sus ojos y de frente.

Por último, jamás emplee términos despectivos que denigren a los discapacitados. Valore su capacidad y no su limitación. Integrarlos es estar con ellos y hacerles saber y sentir que forman parte de nuestra sociedad.

Dulce G. Gutiérrez

Fuente: Revista arAru para padres con necesidades especiales.

Cómo pintar su hogar

Si ha decidido redecorar su casa, el primer paso consiste en pintar los muros interiores y exteriores.

En este espacio deseamos brindarle algunas sugerencias que no está de más considerar antes de poner «manos a la obra».

La efectividad del acabado al pintar, así como la durabilidad dependen en gran medida de la forma en que se preparen previamente las superficies.

Limpie perfectamente las paredes y techos antes de aplicar la primera «mano». Cuando la pintura se esparce sobre áreas sucias, grasosas o descarapeladas, su adherencia deja mucho que desear.

Si hay salitre en las paredes, elimínelo con un cepillo de alambre; repare las grietas, hoyos o cuarteaduras con resanador preparado o con una mezcla que contenga 2 tazas de agua y 2 tazas de yeso, revuélvala bien y déjela secar durante unos minutos, posteriormente aplíquela con una espátula, empareje la superficie y déjela secar por espacio de 3 horas.

Es muy importante que cubra con hojas de periódico o trapos viejos los muebles, pisos y superficies que puedan ser salpicados, ya que desmancharlos es una labor pesada y difícil de lograr.

Para pintar superficies amplias utilice una brocha ancha (de 4 ó 6 pulgadas); al terminar lávela perfectamente con *thinner* o aguarrás para que no se deteriore y esté lista para usarse en otra ocasión (este procedimiento es similar si emplea rodillo). En lo que respecta a los solventes, no los guarde en botellas de refresco y por ningún motivo los deje al alcance de los niños.

Tratándose de pinturas vinílicas

Este tipo de pinturas deben adelgazarse con agua; son recomendables para muros exteriores, interiores o techos. Se aplican fácilmente y en poco tiempo usted podrá renovar la apariencia de su hogar.

Si piensa cambiar el color de un muro o del techo de un tono oscuro a uno más claro, algunos fabricantes de pinturas recomiendan aplicar una capa de sellador, a fin de aumentar el rendimiento y la tersura del acabado.

* La pintura vinílica se puede aplicar con brocha o rodillo. Lea cuidadosamente las instrucciones del envase para saber el porcentaje máximo de agua que le puede agregar al producto. Si la pintura carece de esta información le sugerimos «rebajarla» agregando 10 por ciento de agua y revolviéndola perfectamente con una tira de madera hasta que la mezcla sea homogénea.

* Humedezca la punta de la brocha en la pintura y aplíquela en la superficie sin extenderla demasiado. Iguale el acabado «brocheando» ligeramente la superficie no pintada hasta

que quede del mismo color que el área recién pintada.

* Para obtener un acabado más resistente y uniforme generalmente se dan dos «manos». Deben transcurrir de 30 a 60 minutos antes de esparcir otra capa sobre la superficie ya pintada.

* El uso del rodillo es similar al de la brocha; la diferencia es que debe colocar la pintura en un recipiente en el que quepa perfectamente el rodillo.

* Pintar con rodillo proporciona uniformidad en el espesor de la capa de pintura, elimina las marcas de la brocha, los escurrimientos y las irregularidades en la superficie; su desventaja es que disminuye el rendimiento de la pintura.

Cuando son pinturas de aceite (esmaltes)

Este tipo de pinturas solamente se diluyen con algún solvente, como aguarrás o *thinner*; su acabado es brillante, se pueden limpiar con facilidad y por lo general son más resistentes al deterioro causado por factores climáticos. Además son de fácil aplicación en superficies como: metal (puertas y ventanas), madera (sillas, mesas, libreros, etcétera), y paredes (cocina y baños).

* Adelgace la pintura con aguarrás (ya que mantiene el brillo del producto) o *thinner* hasta darle la consistencia adecuada para que no escurra.

* El *thinner* tiene la desventaja de ser volátil (se evapora) y su inhalación prolongada causa efectos tóxicos en el organismo y además reseca la piel, por lo tanto es más recomendable el uso de aguarrás.

* Al terminar de realizar su labor es importante que limpie la brocha, primero con aguarrás o *thinner*, para quitar el exceso de pintura, y después con gasolina o petróleo. De esta forma la brocha se conservará en perfectas condiciones.

Miguel G. Prieto

Cómo elaborar pintura para exteriores e interiores

Enseguida le explicamos paso a paso cómo hacer pintura a base de cal o de nopal:

Pintura de cal

-100 g de cal hidratada
-1 litro de agua limpia
-5 cucharadas soperas de sal de mesa
-3 cucharadas soperas de alumbre (ayuda a impermeabilizar las superficies)
Si usted desea preparar pintura de color, utilice colorantes para cemento.

Procedimiento:

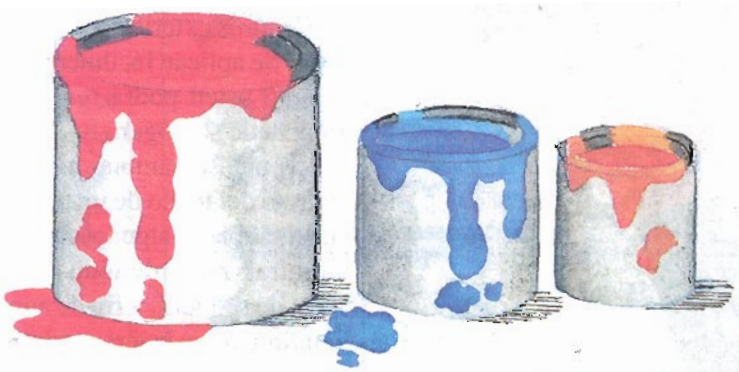
* Mezcle la cal con el agua en un recipiente con la capacidad adecuada para la pintura que usará.
* A continuación agregue la sal y el alumbre, y revuelva todo hasta que tenga una consistencia semejante a la del atole. Vierta el colorante poco a poco, sin dejar de batir hasta obtener el tono deseado.
Para aplicarla emplee una brocha de ixtle; esta cantidad de pintura preparada cubre hasta 5 metros cuadrados.

Pintura de nopal

-250 g de calidra o piracal
-5 cucharadas soperas de sal de mesa
-1/2 litro de agua
-1/2 litro de baba de nopal
-Colorante para cemento

Procedimiento:

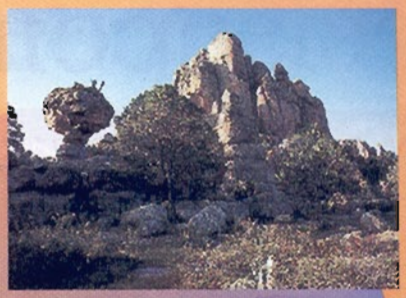
* Para obtener la baba de nopal, pique en trocitos dos nopales grandes, póngalos en un bote con medio litro de agua y déjelos reposar durante una noche; al día siguiente machaque los nopales dentro del bote y cuele el líquido hasta separar todo el bagazo, luego mezcle con la cal, el agua y la sal, y agite hasta incorporar perfectamente los ingredientes; deje reposar la pintura por lo menos una noche.
Posteriormente vierta el colorante poco a poco, revolviéndolo bien hasta obtener el tono deseado.
Aplique el producto con brocha de cerdas naturales o sintéticas, como si se tratara de pintura vinílica. Usted puede pintar directamente sobre ladrillo, aplanados o yeso, tanto en interiores como en exteriores.



Déjate conquistar por nuestras...

BELLEZAS NATURALES

Nuestro país abarca una diversidad sorprendente de climas, paisajes y ecosistemas: cordilleras, ríos, valles, lagunas, playas, esteros, islas, volcanes, desiertos, selvas, grutas, barrancas, cascadas y un solo horizonte... ¡México!



ZONAS ARQUEOLÓGICAS

México, país de mil culturas expresadas en pirámides, templos, observatorios, juegos de pelota, estelas, murales, cerámica... que te esperan para que las descubras.

PLAYAS

Suaves arenas de diversas texturas y colores, oleajes amables de mil tonos de azul y suculenta gastronomía ... más de 10,000 Km. de litorales te esperan a lo largo de nuestros cuatro mares: el Pacífico, el Golfo , el Caribe y el Mar de Cortés.

CIUDADES COLONIALES

Escenarios del tiempo y de la historia, museos vivos, testigos del arte y sus estilos. En cada rincón de México, un ex-convento , un palacio, un patio, un balcón colonial. ¡ Todo un mundo por explorar !.

TRADICIONES

Cantos, danzas,fiestas, ferias, charrería, juegos, artesanías, platillos típicos ... México te invita a compartir un rehilete de colores, sabores y música sin fin.

Consulta a tu agente de viajes, tiene una amplia gama de opciones para tí y en tus próximas vacaciones...
¡ Déjate Conquistar por México !

SECRETARIA DE TURISMO

Si quieres información turística, llama al 2-50-01-51 Y 2-50-01-23 LADA SIN COSTO (91-800) 903-92 las 24 horas, los 365 días del año.

Los buenos consumidores...

¡consiguen información de **Primeramano**!

¡Claro que sí! Porque el periódico semanal **Primeramano** es el único medio impreso que proporciona al consumidor información sobre una amplia variedad de productos básicos, medicamentos y electrodomésticos en distintas tiendas comerciales. Pero no sólo eso, en **Primeramano** te decimos **en dónde se vende más barato**.

Acércate a la Profeco y solicita gratuitamente un ejemplar. Acude a cualquiera de nuestras oficinas o llama al 568-87-22 o al 211-99-66.

El otro lado de las etiquetas

El conocimiento que podemos tener de aquellos productos que adquirimos y consumimos depende de la información que observemos en sus etiquetas, por eso es indispensable aprender a interpretarlas y sacarles el mayor provecho.

Casos y cosas...

En días pasados, la señorita Hilda Ruth acudió a la tienda de autoservicio de su agrado para comprarse un conjunto «muy coqueto» que hacía tiempo deseaba: ella buscaba algo «no muy sofisticado», pero sí «de buena calidad»; que «la tela no se decolorara» y que «fuera 100 por ciento de algodón».

Finalmente adquirió una falda de importación, al parecer de las Islas Fidji o de China, y los resultados no fueron satisfactorios en absoluto, por lo que ahora siempre elige prendas «del país».

Tras esa experiencia había entendido lo fundamental que es leer las etiquetas, así que hoy, cada vez que compra una prenda de vestir observa lo siguiente:

1. Marca comercial:

Al elegir ropa ponga especial atención en la marca comercial, porque si la prenda resulta ser de su entera satisfacción usted podrá buscar otras de la misma marca y adquirirlas con toda confianza.

2. Descripción de insumos:

Revise qué fibras componen la prenda y en qué porcentajes.

3. Talla:

Éste es un dato fundamental en una etiqueta; recuerde que en este aspecto existen ligeras variaciones de una marca a otra; además algunas telas encogen al lavarse.

4. Instrucciones de cuidado:

Lea con detenimiento los datos correspondientes; generalmente vienen identificados con una simbología que es internacional. Interpretar adecuadamente estas indicaciones asegurará en mucho la durabilidad de la prenda. Entre los principales cuidados figuran los de lavado: a mano, en lavadora, en seco; a qué temperatura debe estar el agua; y si se puede emplear detergente o jabón. En el caso del secado indica si la prenda se puede exprimir, secarse al sol o a la sombra. Para el planchado observe si es necesario usar plancha tibia, caliente o de vapor.

5. País de origen:

Siempre es importante conocer la procedencia de un producto; en el caso de algunas prendas de vestir (las "típicas", por ejemplo), el país de origen puede ser una referencia sobre la calidad de los materiales empleados y respecto a su manufactura.

Otro caso: las etiquetas de alimentos

Hilda Ruth aprovecha el viajecito al supermercado y se dirige al área de alimentos para abastecer su despensa con productos como sopas, algunos lácteos y unos duraznos en almíbar. Además de guiarse por los estudios de calidad de productos que publica la **Revista del Consumidor**, ella sabe que siempre es importante leer las etiquetas, «por si acaso...».

A raíz de lo anterior, nuestra amiga consumidora verifica minuciosamente los siguientes datos:

1. Nombre del alimento:

El producto debe indicar su naturaleza en forma específica, por ejemplo: «mermelada de piña» y no simplemente «mermelada de fruta».

La información del etiquetado también debe incluir la presentación y la naturaleza de los alimentos. En el caso de los duraznos en conserva, por ejemplo, debe precisarse el medio que los contiene (en almíbar) y la forma de presentación (enteros, en mitades).

Todos estos datos deben aparecer en español, con caracteres claros, visibles y fáciles de leer, independientemente de que se trate de productos nacionales o de importación.

2. Contenido neto:

Hay que estar alerta en el sentido de que el peso de los alimentos industrializados se exprese en **unidades de volumen** para productos líquidos (litros y mililitros), y en **unidades de masa** para productos sólidos (kilogramos y gramos). Por consiguiente, cuando la etiqueta indica el **contenido neto**, éste corresponde al peso real del producto; en el caso del **peso drenado**, únicamente se refiere a la parte sólida del comestible.

3. Instrucciones de conservación:

Este aspecto es muy valioso para el consumidor, toda vez que se trata de medidas indispensables para conservar adecuadamente el alimento, por ejemplo, si es necesario congelarlo o conservarlo en un lugar seco y resguardado de los rayos solares.

4. Nombre o razón social y domicilio del fabricante, envasador o importador:

En los productos nacionales preenvasados debe indicarse el nombre o razón social y domicilio del fabricante y, en su caso, el domicilio del maquilador o envasador.

5. País de origen:

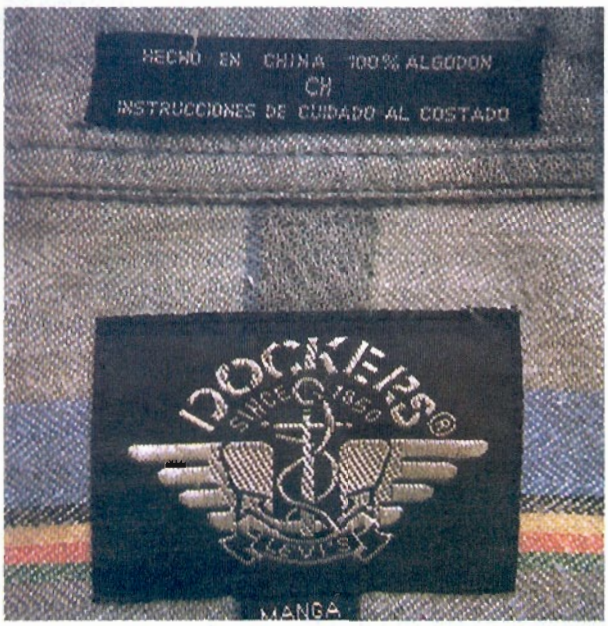
Para evitar confusiones y posibles engaños se estipula que el país de origen aparezca como un dato independiente.

6. Fecha de consumo preferente o caducidad:

La aparición de este dato es opcional; consiste en que el fabricante declare en el envase la fecha de consumo preferente en orden numérico no codificado:

- El **día** y el **mes** para aquellos productos que tengan una duración máxima de tres meses; o el **mes** y el **año** para los que tengan duración superior a tres meses. Ambas fechas pueden estar precedidas por las siguientes frases: «Consumir preferentemente antes de...», cuando se indica el día: o «Consumir preferentemente antes del final de...».

- La fecha límite de consumo de los productos preenvasados se debe estipular como «Fecha de caducidad...» o «Caducidad...». Además, en la etiqueta se deben indicar las condiciones especiales para la conservación del alimento o bebida, si de su cumplimiento depende la validez de la fecha. Por ejemplo, se pueden incluir leyendas como: «Manténgase en refrigeración», «Una vez descongelado no deberá volverse a congelar» o «Una vez abierto consérvese en refrigeración», entre las más comunes.



7. Instrucciones de uso:

Seguir estas indicaciones asegura la calidad alimenticia del producto, así como su sabor y consistencia.

Recomendaciones finales

Hilda Ruth sale de la tienda de autoservicio segura de que ha efectuado las compras correctas. Usted también conviértase en un buen consumidor y no ponga en riesgo su presupuesto ni su salud. Cuando realice una adquisición recuerde que:

* Si se trata de prendas de vestir, además de revisar cuidadosamente su aspecto exterior, lea la etiqueta que le podrá ofrecer importante información para orientar su decisión de compra.

* En materia de alimentos, las fechas de caducidad o elaboración no se pueden modificar. Si algún producto tiene la fecha vencida, modificada o el precio sobre la misma, no lo compre.

* El contenido neto es un dato valioso: fíjese bien en la cantidad que indica, ya que en ocasiones un paquete de 400 g es aparentemente igual a otro de 500 g. Sólo verificando el peso que señala el fabricante usted podrá saber cuál es la cantidad que está comprando.

* En el caso de las conservas que contienen líquidos, como jugos y/o aceites, es importante revisar el peso drenado o escurrido, que es la parte sólida del artículo. De esta forma usted podrá saber qué cantidad puede aprovechar.

* Cuando un alimento no presente etiqueta o la información resulte ambigua, **no lo adquiera**. Elija otro similar cuyas características lo satisfagan plenamente.

* En general, antes de comprar compare precios y calidad: muchas veces con sólo leer detenidamente las etiquetas asegurará una buena compra.

Ya lo sabe amigo consumidor: conozca el otro lado de las etiquetas cuando piense adquirir ropa, alimentos, aparatos electrodomésticos, calzado, línea blanca, etcétera. Primero lea y ¡que una buena compra sea!

Miguel G. Prieto

El consumidor en la TV

Lo esperamos en los siguientes horarios:

Lo invitamos a ver el programa de televisión con temas especialmente diseñados para usted, que busca siempre información para defender sus derechos como consumidor y para elegir las mejores opciones de compra.
Desde su casa, cómodamente, vea el programa «Entre Consumidores» y entérese también sobre lo que hay detrás de los anuncios publicitarios.

¡Si tienen tele...!

Nos vemos en el programa
«ENTRE CONSUMIDORES»
en los siguientes canales y horarios:

CANAL	DÍA	HORARIO
2	LUNES	13:30 a 14:00
4	MIÉRCOLES	00:00 a 00:30
11	JUEVES	13:00 a 13:30
13	VIERNES	12:00 a 12:30

o búsquenos en los canales de T. V. de su entidad

o bien, escúchenos por la radio en estas estaciones:

Horarios del programa radiofónico «Entre Consumidores»

X.E.F.A.J./1560	«La Consentida»/O.R.C.	Sábados/21:30-21:45
X.E.J.P.-F.M./93.7	«Radio Joya»/O.R.C.	Domingos/17:30-17:45
X.H.M.-F.M./88.9	«Azul 89»/ACIR	Miércoles/22:00-22:15
X.E.A.I./1500	«Canal Tropical»/Radio Fórmula	Viernes/21:20-21:35
X.E.Q.-F.M./92.9	«K-Buena»/Radiópolis	Viernes/18:30-18:45
X.E.Q./940	«La Q Mexicana»/Radiópolis	Jueves/22:30-22:45
X.E.V.O.Z./1590	«La Bonita»/ACIR	Lunes/5:30-5:45

160 radiodifusoras en todo el país.

Cómo elaborar salchichas

¿Acostumbra consumir salchichas con regularidad? Para que estos embutidos le salgan más económicos, nosotros le indicamos aquí paso a paso cómo las puede preparar en casa en forma mucho más higiénica:

Ingredientes
(calculados para preparar un kilo de salchichas)

-300 gramos de carne molida de cerdo
-200 gramos de carne molida de res
-250 gramos de grasa de cerdo (unto o lardo)
-2 tazas de hielo picado
-1 1/2 cucharaditas de sal común
-1/2 cucharadita de azúcar
-1 cucharadita rasa de pimienta blanca molida
-1 cucharadita rasa de ajo en polvo
-50 gramos de maicena
-1 pastilla de vitamina C (ácido ascórbico hecha polvo
-1/2 cucharadita de fosfato de sodio*
-1 pizca de nitrito de sodio*
-bolsa de celofán de forma cilíndrica

* Estos ingredientes se pueden adquirir con proveedores para empacadoras de carnes frías y en farmacias.

Preparación:

- Primero prepare una salmuera disolviendo en 1/4 de taza de agua la sal, el azúcar, el nitrito de sodio, el fosfato de sodio y la vitamina C.

- Aparte, en un recipiente mezcle las carnes molidas de res y de cerdo con la pimienta y el ajo en polvo.

- Vierta la salmuera sobre la carne e incorpore todo muy bien.

- Finalmente añada la maicena disuelta en 1/4 de taza de agua y mezcle nuevamente.

- Divida en cuatro porciones la carne, la grasa y el hielo picado.

- A continuación coloque en la licuadora o picadora una porción de carne, una de grasa y una de hielo picado y licue durante un minuto aproximadamente hasta formar una pasta cremosa. Someta al mismo procedimiento las tres porciones restantes.

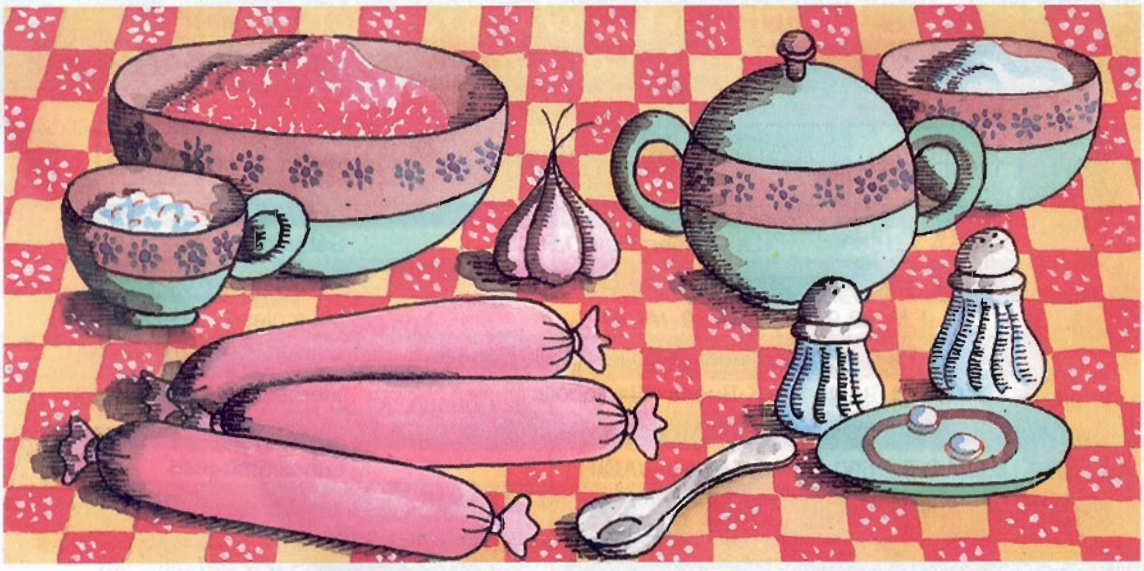
- Embuta la pasta en bolsas de celofán de forma cilíndrica -si desea puede emplear una duya- y amarre los extremos con un hilo, apretando lo más que se pueda.

- Cueza las salchichas durante 30 minutos en agua caliente (que permanezca a fuego lento, sin dejar que hierva).

- Posteriormente enfríelas bajo el chorro de agua y guárdelas en el refrigerador.

Las salchichas se conservan en perfectas condiciones hasta por tres semanas en refrigeración. ¡Buen provecho!

Fuente: Profeco.



Experimento

¡Hagamos mensajes secretos!

¿Te gustaría escribir mensajes secretos, tan secretos que sean invisibles? A continuación te diremos cómo hacerlo; es muy sencillo y seguramente en casa tienes lo necesario para lograrlo. Sólo requieres:

* un palillo de dientes o un pincel fino
* papel para escribir
* vinagre o jugo de limón
* una vela

Vierte un poco de vinagre o jugo de limón en un «cacharrito» (recipiente) de loza: ésta será tu tinta invisible. Usa el palillo de dientes por su parte más redonda (para no dejar marcas en el papel) o el pincelito, a manera de pluma.

Moja bien tu «pluma» en la tinta mágica y escribe suavemente tu mensaje sobre el papel. No te apoyes demasiado pues el mensaje se imprimiría en el papel y entonces se podría leer.

A medida que se seca la tinta mágica el mensaje se borra, y si no conoces el secreto, de verdad da la impresión de que estamos ante una hoja en blanco.

Pero, por supuesto, un mensaje no sirve si nadie lo puede descifrar. Veamos entonces la manera de volverlo legible:

Pasa la hoja por encima de la flama de una vela o de un cerillo, con un movimiento de vaivén; hazlo con cuidado para que no se queme el papel (pide ayuda a tus papás para hacer esta operación) y, ¡oh! sorpresa, tu mensaje irá apareciendo.

«¿Qué sucedió?», te preguntarás; no fue nada más que química. El calor que desprende la flama modifica la fórmula de la tinta seca. Las zonas del papel que han absorbido el vinagre o el jugo de limón se carbonizan a una temperatura más baja que el resto de la hoja. Por ello, las letras van apareciendo a medida que se van quemando. ¿Qué te parece?

Fuente: La Pandilla Científica, 66 experimentos fáciles, por el profesor Científix; Conacyt/Alhambra Mexicana.

Experimento

El aire y la arena

Durante unas vacaciones, un célebre científico se divertía haciendo castillos de arena en la playa. Como todo buen científico (son muy curiosos), de repente se preguntó: ¿cuánto aire habrá entre los granos de arena? A propósito, ¿se te ha ocurrido pensarlo alguna vez? Bueno, pues este científico encontró la manera de descubrirlo. ¿Quieres saber cómo, para que tú también lo hagas?

Necesitas:

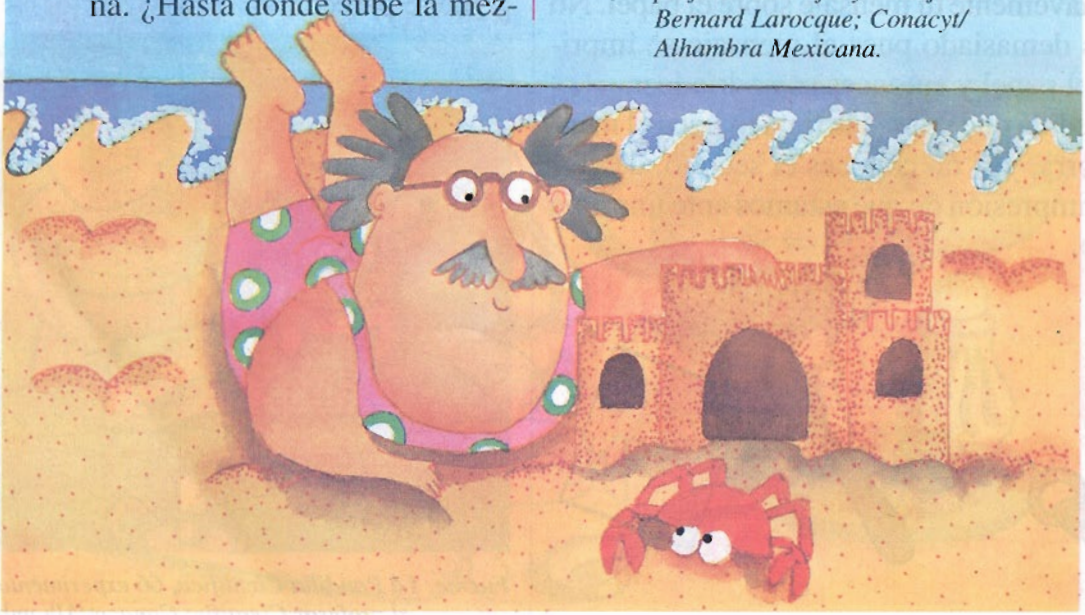
* una taza para medir
* un recipiente
* agua y arena

Coloca 100 ml (media taza) de arena muy limpia y seca en el recipiente. Vierte 100 ml de agua en la taza y añádele la arena. ¿Hasta dónde sube la mezcla? No llega a los 200 ml, como tú hubieras imaginado; sin duda se mantiene únicamente en unos 165 ml. Con base en ello se puede decir que hay aproximadamente 35 ml de aire en 100 ml de arena, o bien, 35 por ciento de aire en la arena.

Desde luego esa proporción varía de acuerdo con lo grande o seco de la arena. Puedes repetir el experimento y practicar con lodo o con arcilla. Como estas partículas son más pequeñas, el porcentaje de aire será menor.

También puedes hacer el experimento a la inversa, es decir, con partículas más grandes, ¿podrás hacerlo? Inténtalo.

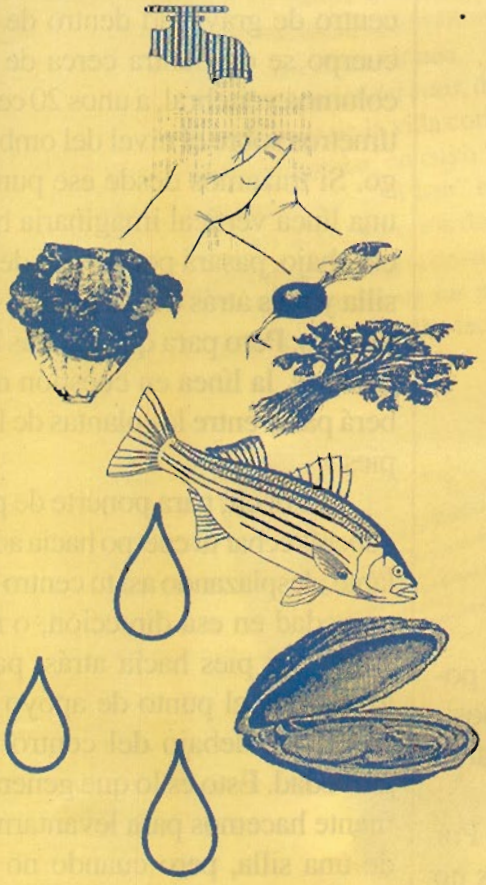
Fuente: Más experimentos, por el profesor Cientifix y su adjunto Bernard Larocque; Conacyt/ Alhambra Mexicana.



¡Aguas con el cólera!

Prevenirlo es tarea de todos

EL CÓLERA SE MANIFIESTA CON DIARREA ABUNDANTE, Y A VECES CON VÓMITO; PRODUCE DESHIDRATACIÓN Y SI NO SE ATIENDE A TIEMPO PUEDE CAUSAR LA MUERTE. PARA EVITAR QUE TE ENFERMES, APLICA LAS SIGUIENTES MEDIDAS ESENCIALES:



- LÁVATE LAS MANOS ANTES DE COMER Y DESPUÉS DE IR AL BAÑO.
- LAVA Y DESINFECTA FRUTAS Y VERDURAS.
- COME EN LUGARES QUE CUENTEN CON BUENAS CONDICIONES DE HIGIENE.
- CONSUME SOLAMENTE PESCADOS Y MARISCOS BIEN COCIDOS O FRITOS.
- TOMA SÓLO AGUA HERVIDA O CLORADA.
- USA EL BAÑO O LETRINA. NO DEFEQUES A RAS DEL SUELO.

SECRETARIA DE SALUD

¿QUÉ HACER EN CASO DE DIARREA?

EVITAR LA DESHIDRATACIÓN, TOMANDO *VIDA SUERO ORAL*
ACUDIR DE INMEDIATO AL MÉDICO.
LOS SOBRES DE *VIDA SUERO ORAL* SE REPARTEN GRATUITAMENTE EN CENTROS DE SALUD.

Experimento

Levántate, ¡si puedes!

Si le dijeras a alguien que sin estar atado no podrá levantarse de una silla, lo más probable es que lo tome a broma.

Pero hagamos la prueba. Siéntate con el tronco en posición vertical y **sin meter las piernas debajo de la silla**, e intenta ponerte de pie sin cambiar la posición de las piernas y sin echar el cuerpo hacia adelante.

¿Qué... no hay manera? Por más que tenses tus músculos no podrás levantarte de la silla mientras no pongas los pies debajo de ella y no inclines el cuerpo hacia adelante.

Para comprender este fenómeno es necesario hablar del equilibrio de los cuerpos en general y del equilibrio del cuerpo humano en particular. Para que un objeto cualquiera, colocado verticalmente, no se vuelque es necesario que la vertical que pasa por su centro de gravedad no se salga de la base de dicho objeto.

Cuando estás sentado, el centro de gravedad dentro de tu cuerpo se encuentra cerca de la columna vertebral, a unos 20 centímetros sobre el nivel del ombligo. Si trazamos desde ese punto una línea vertical imaginaria hacia abajo, pasará por debajo de la silla y más atrás de las plantas de tus pies. Pero para que puedas levantarte, la línea en cuestión deberá pasar entre las plantas de los pies.

Es decir, para ponerte de pie deberás echar tu cuerpo hacia adelante, desplazando así tu centro de gravedad en esa dirección, o recorrer los pies hacia atrás, para lograr que el punto de apoyo se encuentre debajo del centro de gravedad. Esto es lo que generalmente hacemos para levantarnos de una silla, pero cuando no se nos permite ni lo uno ni lo otro es muy difícil levantarse, ¿verdad?

La **Revista del Consumidor** es una publicación mensual de capacitación y orientación a los consumidores. Para suscripciones y ventas llamar al 611-73-79, 611-75-23 y 598-67-81. El contenido de los artículos firmados no necesariamente refleja la filosofía de la revista. Se incluyen como parte de nuestros principios editoriales de búsqueda de pluralidad y encuentro de corrientes de opinión. Esta publicación no autoriza la utlización de ninguno de los materiales publicados para fines publicitarios o comerciales. La violación de esta disposición ameritará denuncia ante las autoridades correspondientes.
Se autoriza expresamente la reproducción total o parcial de los textos o estudios incluidos en esta revista, siempre que se utilicen para orientación y capacitación de la población y se indique su procedencia.
Certificado de licitud de título núm. 1127 y de contenido núm. 639, expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 30 de abril de 1981. Se reservan todos los derechos respecto del título de esta publicación conforme a la Unión Internacional de Derechos de Autor. Registrada como correspondencia de Segunda Clase por la Dirección General de Correos, Registro núm. 015-1176. Características 218621140. Distribución nacional. Impreso en los talleres de Ediciones Especializadas Mexicanas, S.A. de C.V., Escape núm. 4 D, Fracc. Alce Blanco, Naucalpan, c.p. 53370, Edo. de México.

Experimento

Levántate, ¡si puedes!

Si le dijeras a alguien que sin estar atado no podrá levantarse de una silla, lo más probable es que lo tome a broma.

Pero hagamos la prueba. Siéntate con el tronco en posición vertical y **sin meter las piernas debajo de la silla**, e intenta ponerte de pie sin cambiar la posición de las piernas y sin echar el cuerpo hacia adelante.

¿Qué... no hay manera? Por más que tenses tus músculos no podrás levantarte de la silla mientras no pongas los pies debajo de ella y no inclines el cuerpo hacia adelante.

Para comprender este fenómeno es necesario hablar del equilibrio de los cuerpos en general y del equilibrio del cuerpo humano en particular. Para que un objeto cualquiera, colocado verticalmente, no se vuelque es necesario que la vertical que pasa por su centro de gravedad no se salga de la base de dicho objeto.

Cuando estás sentado, el centro de gravedad dentro de tu cuerpo se encuentra cerca de la columna vertebral, a unos 20 centímetros sobre el nivel del ombligo. Si trazamos desde ese punto una línea vertical imaginaria hacia abajo, pasará por debajo de la silla y más atrás de las plantas de tus pies. Pero para que puedas levantarte, la línea en cuestión deberá pasar entre las plantas de los pies.

Es decir, para ponerte de pie deberás echar tu cuerpo hacia adelante, desplazando así tu centro de gravedad en esa dirección, o recorrer los pies hacia atrás, para lograr que el punto de apoyo se encuentre debajo del centro de gravedad. Esto es lo que generalmente hacemos para levantarnos de una silla, pero cuando no se nos permite ni lo uno ni lo otro es muy difícil levantarse, ¿verdad?

La **Revista del Consumidor** es una publicación mensual de capacitación y orientación a los consumidores. Para suscripciones y ventas llamar al 611-73-79, 611-75-23 y 598-67-81. El contenido de los artículos firmados no necesariamente refleja la filosofía de la revista. Se incluyen como parte de nuestros principios editoriales de búsqueda de pluralidad y encuentro de corrientes de opinión. Esta publicación no autoriza la utilización de ninguno de los materiales publicados para fines publicitarios o comerciales. La violación de esta disposición ameritará denuncia ante las autoridades correspondientes.
Se autoriza expresamente la reproducción total o parcial de los textos o estudios incluidos en esta revista, siempre que se utilicen para orientación y capacitación de la población y se indique su procedencia.
Certificado de licitud de título núm. 1127 y de contenido núm. 639, expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 30 de abril de 1981. Se reservan todos los derechos respecto del título de esta publicación conforme a la Unión Internacional de Derechos de Autor. Registrada como correspondencia de Segunda Clase por la Dirección General de Correos, Registro núm. 015-1176. Características 218621140. Distribución nacional. Impreso en los talleres de Ediciones Especializadas Mexicanas, S.A. de C.V., Escapo núm. 4 D, Fracc. Alce Blanco, Naucalpan, c.p. 53370, Edo. de México.

¿Ya conoce los dos "platillos" más recientes del consumidor?

* *La nueva alimentación* es una obra elaborada por los doctores Chávez, que presenta los últimos avances en materia de nutrición y los "secretos" para seguir una dieta idónea.

Los rituales del caos, de Carlos Monsiváis, contiene también un rico "menú" de crónicas de la vida cotidiana, sazonado con exquisitos "retazos" de nuestra cultura popular, en cuyo "banquete" se dan cita personajes que van desde "El Enmascarado de Plata" hasta Gloria Trevi.

No se pierda estos dos "manjares" que han sido especialmente preparados para usted, amigo consumidor.

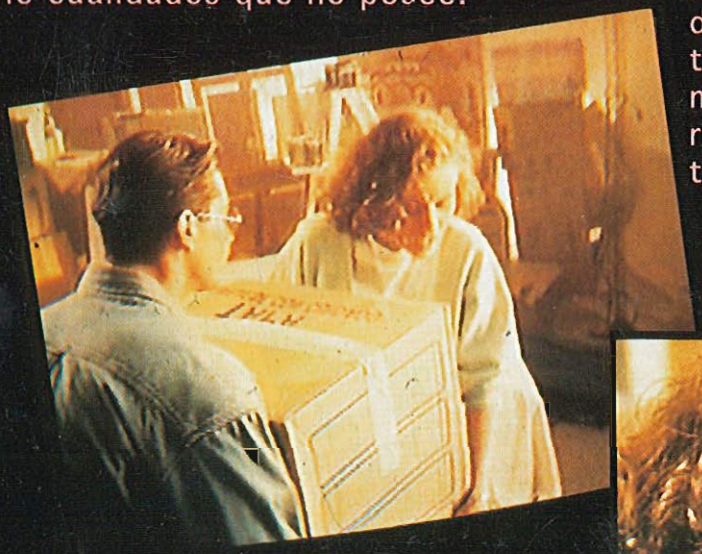
Adquiéralos en las principales librerías del país, o bien, en cualquiera de las oficinas de la Profeco.

ANÁLISIS DE LA PUBLICIDAD

¿Café con "aroma de igualdad"?

En virtud de ello en esta ocasión hemos decidido no sólo criticar, denunciar y alertar sobre aquellos comerciales que violan las leyes o reglamentos correspondientes, sino analizar también los anuncios que en su forma y contenido cumplen con estas disposiciones y además presentan estilos de convivencia justos, respetuosos hacia la inteligencia del público, o bien, que promueven pautas de conducta constructivas entre los consumidores y su entorno social y natural.

Hoy elegimos un anuncio de la marca Nescafé, que muestra claramente que en cuestión de publicidad nos es necesario alardear, ni repetir el nombre de la marca hasta el cansancio, o atribuirle cualidades que no posee.



En este comercial aparece una pareja que está en el proceso de mudanza de casa y que, como siempre, resulta una tarea agotadora.

Una de las virtudes de este anuncio es presentar escenas de trabajo compartido y de igualdad entre el hombre y la mujer, imágenes poco vistas en la publicidad comercial.

Las escenas de afecto, comprensión y solidaridad se repiten en el anuncio, pero aun así no se cae en el error de pintar una historia "color de rosa". Naturalmente, por la ardua tarea que implica la mudanza surge una situación de desesperación de uno de los integrantes de la pareja, pero solícitamente su compañero acude a apoyarlo emocionalmente para salvar dicha dificultad.

El anuncio culmina con la imagen de la pareja tomando una taza de café, al momento que aparece la leyenda "Prepáralo con agua hervida".

A nuestro juicio ésta es una muestra de que es posible promover un producto sin estridencias ni alardes, y al mismo tiempo fomentar conductas y valores que dignifiquen al ser humano. Usted, ¿qué opina?

09
0 10722 80016 1

Estudio de calidad de café soluble

Estudio terminado en julio de 1995
Precios investigados al 3 de agosto de 1995

Introducción

Para conocer, exponer y discutir los aspectos relacionados con la calidad del café es necesario brindar una descripción del producto ideal que buscan los compradores.

Por esta razón, el Laboratorio de Pruebas de la Profeco llevó a cabo una investigación de calidad sobre café soluble que incluyó 22 muestras: 19 de origen nacional y tres importadas.

¿Qué aspectos abarcó la investigación?

Se tomaron en cuenta dos elementos:

Evaluación sensorial: incluyó una prueba de catación, realizada por expertos; y una de preferencia a cargo de los consumidores.

Este tipo de prueba se hace a través de los sentidos de la vista, el gusto y el olfato. Dicho dictamen, quizá el más importante para evaluar la calidad de un café, es el que se conoce como "prueba de la taza" o "catación de la bebida".

Todas las observaciones se hicieron en forma meticulosa, con la participación de individuos que poseen una gran sensibilidad gustativa y olfativa, con amplia experiencia en catación y detección de olores y sabores extraños, además del sentido de la responsabilidad para emitir juicios acertados e imparciales.

¿Cómo se realizaron las pruebas de preferencia entre los consumidores?

Se efectuaron entre personas que acostumbran consumir café, pidiéndoles que degustaran muestras no identificadas para ellos.

La escala de evaluación para el análisis sensorial fue:

Excelente:	de 9 a 10 puntos
Bueno:	de 7.0 a 8.9 puntos
Regular:	de 6.0 a 6.9 puntos
Deficiente:	menor de 6 puntos

Evaluación fisicoquímica

Además del análisis sensorial que califica al producto, también existen determinaciones para la evaluación fisicoquímica que se realiza con base en las especificaciones que indican las normas de calidad vigentes: **NOM-F-140-1968** (Café soluble descafeinado), **NOM-F-173-S 1982** (Café mezclado tostado con azúcar) y **NOM-F-139-1981** (Café soluble).

¿Quiénes consumen café soluble?

En un sondeo de opinión realizado entre consumidores del producto se encontró que la mayoría de los entrevistados tiene una edad que fluctúa entre los 25 y los 48 años: el 28.3 por ciento manifestó una edad entre 25 y 32 años, el 27.5 por ciento dijo tener entre 33 y 40 años, el 22.5 indicó entre 41 y 48, el 14.2 por ciento tuvo más de 48, y sólo el 7.5 por ciento contaba de 18 a 24 años.

El café soluble puro y el descafeinado muestran una aceptación similar entre la población, ya que el primero alcanzó el 49.1 por ciento de la preferencia y el segundo 41.7 por ciento; otros tipos solamente obtuvieron 9.2 por ciento.

Cinco son las marcas de mayor aceptación en la muestra: **Nescafé Clásico**, con 30.8 por ciento; **Decaf** con 26.7 por ciento; **Diplomat** con 9.2 por ciento; **Dolca** también con 9.2 por ciento; y **Oro Centenario** con 5.8 por ciento.

Aunque existen diversas razones por las que los consumidores toman café soluble, sólo tres de ellas destacan: primero por su **sabor**, con 56.7 por ciento; después porque se trata de un producto **práctico**, con 28.3 por ciento; y por su **aroma**, con 5.8 por ciento.

Finalmente la encuesta reveló que el consumo de café soluble entre la población tiende a reducirse en lo que se refiere al número de tazas diarias, ya que se encontró que el 58.3 por ciento toma entre una y dos tazas; el 28.3 por ciento, de tres a cuatro; quienes consumen más de cuatro tazas constituyen sólo el 13.4 por ciento.

Los parámetros de evaluación se agruparon en aquellos que nos indican las características y la conservación del producto, además de la verificación de contenido neto y etiquetado.

¿Qué características del producto se consideraron?

Los aspectos que determinan la calidad del producto son: **cafeína, cenizas, almidón, pH, solubilidad** y **reductores totales**.

Cafeína: para que los cafés instantáneos sean considerados como "puros" deben contener un mínimo de 2 por ciento de cafeína. Si un café no cumple esta especificación se sospechará que ha sido adicionado con alguna raíz u otro producto no característico, y por lo tanto se evaluará como deficiente. Para el café descafeinado el límite es de 0.3 por ciento como máximo de cafeína, por ello se evaluó de la siguiente manera: "excelente", menor a 0.2 por ciento; "bueno", de 0.2 a 0.3 por ciento; "deficiente", mayor a 0.3 por ciento. En cuanto al café mezclado con azúcar y el café semidescafeinado deberán tener el porcentaje relativo a la composición marcada en la etiqueta:

Café con 30 por ciento de azúcar

Excelente	mayor a 1.4 por ciento
Bueno	0.8 a 1.37 por ciento

Café semidescafeinado

Excelente	de 1 a 1.5 por ciento
Bueno	de 1.6 a 2 por ciento

Cenizas: se cuantifican los minerales procedentes del grano 100 por ciento puro y no deben exceder del 11 por ciento (en café puro) para evaluar como "excelentes"; para café con 30 por ciento de azúcar se consideró como máximo 7.7 por ciento para otorgar calificación de "excelente", y de 7.8 a 9.5 por ciento para evaluar como "bueno".

Almidón: la prueba para determinar la presencia de almidón y otras féculas extrañas debe tener resultado negativo; de este modo el café no denotará adulteración por adición de granos y/o raíces no características del producto.

pH: el grado de acidez y/o alcalinidad que dará una solución al 1 por ciento del producto está dado por las cualidades propias del café; el valor resultante deberá caer dentro del rango estipulado por la norma, que es de 4.4 a 5.3.

Solubilidad: este parámetro es una medida del grado de solubilidad que posee el producto que se prepara de acuerdo con las recomendaciones del fabricante. En el caso del café soluble lo ideal es que se disuelva la mayor parte del producto y no deje residuos en la taza.

Reductores totales: el porcentaje determinado nos mostrará la cantidad de azúcar adicionada al café en aquellos productos que así lo marcan en su etiqueta, evaluándose como "excelentes" a los que cumplen con lo declarado en su etiqueta.

Oferta de café soluble en el mercado

Como resultado de una encuesta sobre el tema del café, aplicada por la Profeco en tiendas de autoservicio, departamentales y de abarrotes, se pudo constatar el predominio de la industria nacional con una participación del 75 por ciento en la oferta, mientras que el 25 por ciento restante correspondió a productos de importación, principalmente provenientes de Estados Unidos.

Por otro lado, en la oferta se impone el café soluble (62%) sobre el café molido (26%) y el de grano (12%).

Además debe destacarse que la presencia del café descafeinado ha crecido en el mercado debido, entre otros factores, a la visión de los productores en el sentido de satisfacer los requerimientos de un importante número de consumidores preocupados por su salud.

Clasificación botánica del café

Existen numerosas especies de cafetos, difíciles de distinguir unas de otras. En la actualidad en el mundo se explotan principalmente dos: *coffea arábica L.* y *coffea canephora*, de las cuales se estima que se obtiene más del 90 por ciento de las cosechas mundiales.

La especie *C. arábica* se produce en África, Asia y América. En nuestro continente se da en zonas altas de México, Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Colombia, Venezuela, Ecuador, Paraguay, Perú, zonas de altitud media de Brasil e islas del Caribe.

La *C. canephora* se cultiva en África y Asia. Esta especie ocupa el segundo lugar entre las más consumidas. Se calcula que aproximadamente la tercera parte del café que se ingiere en el mundo es *C. canephora* y su variedad principal, la cual se conoce con el nombre de "Robusta", constituye por lo menos el 90 por ciento de las plantaciones de esta especie.

¿Qué define la conservación del producto?

Para definir este parámetro se realizó la determinación de humedad. La mayor o menor cantidad de humedad que tiene el café es una señal tanto de un buen control del proceso como de la estabilidad del producto durante su vida en anaquel. Se evaluó de acuerdo con los valores de norma como sigue:

Excelente	0-4 por ciento
Bueno	4.1-5 por ciento
Regular	mayor de 5 por ciento

¿Qué resultados se obtuvieron?

De acuerdo con los **análisis sensorial** y **fisicoquímico** realizados a 22 marcas de café soluble, las que obtuvieron **mayor calificación** son:

Café soluble 100 por ciento puro: **Diplomat** y **Ristreto**
Café soluble con 30 por ciento de azúcar: **Dolca**
Café soluble semidescafeinado: **Blend 50**
Café soluble descafeinado: **Diplomat**

Los detalles de las pruebas y las evaluaciones parciales de cada marca y tipo de café se muestran en las siguientes tablas. Si usted requiere mayor información respecto al presente estudio, lo invitamos a visitar nuestras oficinas ubicadas en Insurgentes Sur núm. 1228, 7° piso, colonia Tlacoquemécatl del Valle, México, D. F.; o bien, puede llamarnos al teléfono 559-73-77 extensión 242.

Fuente: Dirección General de la Coordinación de Investigación, Profeco.

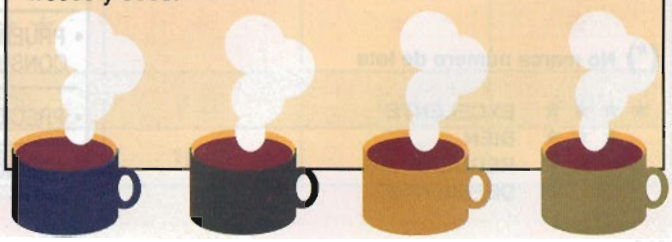
Recomendaciones para la compra y consumo de café

De compra:

- Lea la etiqueta y revise el tipo de café que está adquiriendo. Tome en cuenta que el café adicionado con azúcar es más barato.
- Al adquirir su producto verifique que el sello de garantía no haya sido violado.
- Si es un consumidor sensible a la cafeína, observe las etiquetas y elija un producto descafeinado.
- Al seleccionar su café opte por el que le brinde mayor calidad a menor precio.

De consumo:

- Para mejorar el rendimiento de su producto lea las instrucciones de preparación.
- Evite excesos en el consumo de cafeína; entre la mayor parte de la gente, de dos a tres tazas de café puro son una medida segura.
- Finalmente, conserve siempre el café en un lugar fresco y seco.



CAFÉ SOLUBLE DESCAFEINADO

EVALUACIÓN DE CALIDAD		98	97	93	88
• MARCA		DIPLOMAT	FOLGERS	DECAF	GIGANTE
• ORIGEN		NACIONAL	E. U.	NACIONAL	NACIONAL
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	200	340	200	200
	VERIFICADO (g)	197.8	349.2	201.8	206.4
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		★★★★	★★★★	★★★★	*★★★
• CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO (HUMEDAD)		★★★★	★★★★	★★★★	★★★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★★★★	★★★★	★★★★	★★★★
• CATACIÓN POR EXPERTOS		★★★	★★★	★★★	★★★
• PRUEBA DE PREFERENCIA POR CONSUMIDORES		★★★★	★★★★	★★	★★★
• PRECIO (100 g) (N$)		11.84	10.89	11.73	7.95
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		**23.69**	**37.05**	**23.46**	**15.90**

CAFÉ SOLUBLE DESCAFEINADO

EVALUACIÓN DE CALIDAD		87	86
• MARCA		KASINKA	COMERCIAL MEXICANA
• ORIGEN		NACIONAL	NACIONAL
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	200	200
	VERIFICADO (g)	197.1	194.5
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		*★★★	*★★★
• CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO (HUMEDAD)		★★★★	★★★★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★★★	★★★★
• CATACIÓN POR EXPERTOS		★★★	★★
• PRUEBA DE PREFERENCIA POR CONSUMIDORES		★	★
• PRECIO (100 g) (N$)		12.11	9.17
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		**24.22**	**18.35**

(*) No marca número de lote

★★★★ **EXCELENTE**
★★★ **BIEN**
★★ **REGULAR**
★ **DEFICIENTE**

CAFÉ SOLUBLE SEMIDESCAFEINADO

EVALUACIÓN DE CALIDAD		91
• MARCA		BLEND 50
• ORIGEN		NACIONAL
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	200
	VERIFICADO (g)	199.2
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		★ ★ ★ ★
• CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO (HUMEDAD)		★ ★ ★ ★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★ ★ ★ ★
• CATACIÓN POR EXPERTOS		★ ★ ★
• PRUEBA DE PREFERENCIA POR CONSUMIDORES		★
• PRECIO (100 g) (N$)		11.79
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		**23.58**

(*) No marca número de lote
(**) No marca número de lote ni reg. de la SSA
(***) Tiene desviación en los minerales esperados

CAFÉ SOLUBLE CON 30% DE AZÚCAR

EVALUACIÓN DE CALIDAD		93	89	82	80	80
• MARCA		DOLCA	INTERNACIONAL SELECTO	DE CLASE	INTERNACIONAL	LEGAL
• ORIGEN		NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	200	200	200	200	200
	VERIFICADO (g)	196.6	200.3	198.9	199.1	197.7
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		★ ★ ★ ★	*★ ★ ★	*★ ★ ★	**★ ★ ★	*★ ★ ★
• CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO (HUMEDAD)		★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	***★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
• CATACIÓN POR EXPERTOS		★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★	★ ★
• PRUEBA DE PREFERENCIA POR CONSUMIDORES		★ ★	★ ★ ★	★	★	★
• PRECIO (100 g) (N$)		8.88	8.39	8.22	8.41	8.68
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		**17.77**	**16.79**	**16.45**	**16.82**	**17.37**

CAFÉ SOLUBLE 100% PURO

EVALUACIÓN DE CALIDAD		96	96	94	93	92
• MARCA		RISTRETO	DIPLOMAT	TASTER'S CHOICE	NESCAFÉ CLÁSICO	FOLGERS
• ORIGEN		NACIONAL	NACIONAL	E. U.	NACIONAL	E. U.
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	200	200	200	100	227
	VERIFICADO (g)	199 1	213.7	200.6	104.4	229.2
• INFORMACION AL CONSUMIDOR		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	*★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
• CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO (HUMEDAD)		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
• CATACIÓN POR EXPERTOS		★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★	★ ★
• PRUEBA DE PREFERENCIA POR CONSUMIDORES		★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★
• PRECIO (100 g) (N$)		10.99	10.99	23.28	10.54	11.45
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		**21.98**	**21.98**	**46.57**	**10.54**	**26.00**

CAFÉ SOLUBLE 100% PURO

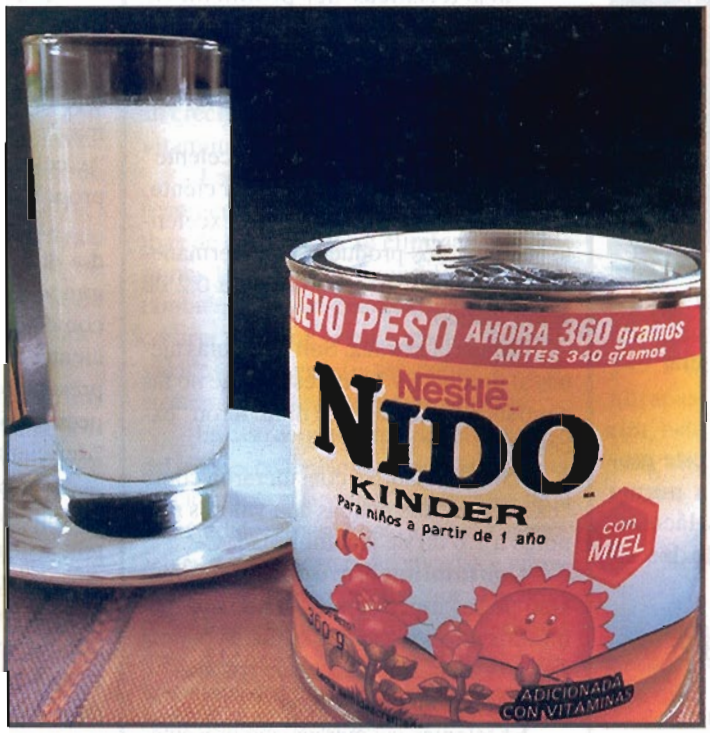
EVALUACIÓN DE CALIDAD		85	84	83	82	71
• MARCA		MARINO	COMBATE SUPREMO	LOS PORTALES	ORO CENTENARIO	COMBATE
• ORIGEN		NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	200	50	200	100	200
	VERIFICADO (g)	194.7	51	201.2	100.4	203.9
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		*★ ★ ★	*★ ★ ★	*★ ★ ★	*★ ★ ★	*★ ★ ★
• CONSERVACIÓN DEL PRODUCTO (HUMEDAD)		★ ★ ★ ★	★ ★	★ ★ ★	★ ★	★ ★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	**★
• CATACIÓN POR EXPERTOS		★ ★	★ ★ ★	★ ★	★ ★	★ ★
• PRUEBA DE PREFERENCIA POR CONSUMIDORES		★	★ ★	★	★ ★	★
• PRECIO (100 g) (N$)		8.73	9.00	9.24	8.95	8.00
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		**17.47**	**4.50**	**18.48**	**8.95**	**16.00**

(*) No marca numero de lote
(**) Tiene baja cafeína

Analizamos la calidad de la leche en polvo y los sustitutos de crema

En virtud de la creciente presencia, de leche en polvo y sustitutos de crema en el mercado, decidimos realizar un minucioso análisis en nuestro laboratorio para dar a conocer a usted, amable lector, la calidad, los pros y los contras de las diferentes marcas de este tipo de productos.

Estudio terminado en julio de 1995
Precios investigados al 3 de agosto de 1995



Sometimos a prueba la leche en polvo y los sustitutos de crema en sus distintos tipos y presentaciones comerciales, cuyas características deben ser las siguientes:

Leche entera en polvo. Es el producto que se obtiene por la eliminación casi completa de agua de constitución de la leche pasteurizada de vaca, en estado líquido, durante el proceso de fabricación, estandarizada a un contenido de grasa mínimo de 26 por ciento.

Leche parcialmente descremada en polvo. Producto que cumple con el párrafo anterior y es estandarizado a un contenido de grasa mínimo de 13 por ciento.

Leche totalmente descremada en polvo. Producto que cumple con las particularidades de la leche entera en polvo y es estandarizado a un contenido de grasa máximo de 1.5 por ciento.

Sustituto de crema en polvo. Producto que posee la composición y características organolépticas semejantes a la crema, aun cuando carezca total o parcialmente de leche y en su elaboración se empleen grasas vegetales o animales, o materias primas que pueden ser distintas a las propias de la leche, y que contenga no menos de 30 por ciento de grasa.

Sustituto de crema ligera en polvo. Producto que cumple con lo dispuesto en el párrafo anterior y que contiene no menos del 14 por ciento de grasa.

Sondeo de opinión

Paralelamente al estudio de calidad realizamos una encuesta de opinión cuyos resultados fueron los siguientes:

1. Las marcas con mayor demanda son **Nido** en el 58.7 por ciento de los casos; **Nutrileche** en el 15.48 por ciento, y **Svelty** en el 7.10 por ciento.

2. El consumidor elige la leche entera en el 71.62 por ciento de los casos, y la semidescremada en el 14.19 por ciento.

3. La adquieren con más frecuencia en las tiendas de autoservicio (98.71%), que en mercados y tianguis.

4. La población que más la consume es la infantil con un 46.5 por ciento.

En relación a los sustitutos de crema se pudo concluir que:

- Las marcas con más demanda son: **Coffe Mate** con 42.5 por ciento, **Lautrec** con 12.9 por ciento, y **Coffe Cream** con 11.6 por ciento.
- El 41 por ciento de la población encuestada piensan que los sustitutos son productos nutritivos, mientras que el 58.9 por ciento no.
- El 34 por ciento de los consumidores entrevistados consideran a estos productos como leche.

Evaluación de la calidad

El estudio comprendió 17 muestras de procedencia nacional y siete de importación, distribuidas de la siguiente manera:

8 marcas de leche entera
3 de leche descremada

2 de leche con grasa vegetal
8 de sustitutos de crema
3 de sustitutos de crema ligera

a) **Leche en polvo**

Para evaluar la calidad de este producto se tomó como base la norma NOM-F-26-1986. Alimentos lácteos. Leche en polvo, considerando los siguientes aspectos:

* Contenido neto
* Información al consumidor
* Contenido nutricional
* Características del producto
* Contaminación microbiológica

Contenido neto. Se verificó el peso neto del producto en relación con el declarado en la etiqueta.

Análisis de etiquetado. Se observó que las etiquetas incluyeran los siguientes datos: denominación del producto y/o adicionado de..., marca, contenido neto, ingredientes, nombre y domicilio del fabricante, leyenda "Hecho en México", número de lote y fecha de caducidad; en el caso de productos importados, la leyenda "Producto _____". En la evaluación se le dio mayor peso al cumplimiento de lo declarado en la denominación del producto.

Contenido nutricional. Se analizó el contenido de proteínas y grasa.

En lo que se refiere a proteínas, se otorgó calificación de "excelente" a las marcas que cumplieron con lo declarado en la etiqueta, y de "deficiente" a aquellas que no lo hicieron.

En materia de grasa obtuvieron "excelente" las leches que estuvieron dentro de la especificación de la norma (25.8 por ciento como mínimo para enteras, y 1.5 por ciento como máximo para descremadas). El tipo de grasa se calificó de acuerdo con la veracidad de la etiqueta respecto a la clase de leche (entera, descremada, descremada adicionada con grasa vegetal, etcétera), disminuyendo la calificación en 30 puntos si el producto no cumplía.

Características del producto. Se tomaron en cuenta los parámetros físicos y químicos que brindan información sobre las propiedades del producto, mismas que determinan su calidad:

- Humedad. Alcanzaron "excelente" las marcas con menos del 3.2 por ciento.

- Acidez. Se evaluó como "excelente" en aquellos productos que permanecieron dentro del rango de 0.1 a 0.2 de ácido láctico.

- Materia extraña. Son partículas ajenas al producto y las muestras que no las contienen fueron las que obtuvieron "excelente".

- Solubilidad. Se consideraron como "excelentes" las marcas con valores menores a 1.0 ml de insolubilidad.

Contaminación microbiológica. Uno de los aspectos más importantes en un alimento es su calidad sanitaria, por esa razón se revisaron estas características:

* Mesofílicos aerobios

Excelentes las marcas que presentaron hasta 500 UFC/g.

Buenas, de 501 a 1,600 UFC/g.

Regulares, de 1,601 a 10,000 UFC/g.

Deficientes cuando tenían valores por encima de las 10,000 UFC/g.

* En coliformes totales se otorgó "excelente" si la muestra evidenciaba menos de 10 UFC/g, y "deficiente" si tenía cantidades mayores.

* En coliformes fecales se calificó con "excelente" a las marcas que tuvieron menos de 3 NPM/g, y con "deficiente" si se encontraban por encima de este valor.

* En *salmonella* alcanzaron "excelente" las muestras con ausencia de este microorganismo, y "deficiente" las que sí lo contenían.

* En *staphylococcus aureus* se otorgó "excelente" a las marcas que carecían de esta contaminación, y "deficiente" si se le detectaba.

b) **Sustitutos de crema**

Para realizar la evaluación de este producto se recurrió al anteproyecto de norma referente a sustitutos de crema y se valoraron estos aspectos:

* Contenido neto
* Información al consumidor
* Características del producto
* Contaminación microbiológica

Características del producto. En este rubro se contemplaron parámetros como:

- Grasa. Uno de los componentes más importantes del producto. Se acepta un mínimo de 30 por ciento, por lo que las muestras que tuvieron valores por encima de esta cantidad se evaluaron como "excelentes", y como "deficientes" si la proporción era menor.

- Acidez. Su presencia es un indicador de posible deterioro causado por algunos microorganismos. Se determina como ácido láctico y se permite 0.18 por ciento como máximo. Las marcas que presentaron valores menores a dicha especificación merecieron "excelente", y "deficiente" si el resultado era más alto.

Contaminación microbiológica. Se consideró fundamental evaluar la inexistencia de microorganismos que pudieran deteriorar la calidad del producto, o incluso producir algún daño al consumidor. Por eso se analizaron los mismos parámetros microbiológicos que en el caso de la leche en polvo.

Conclusiones

Leches en polvo. Con respecto al **etiquetado**, las marcas **Mileche**, **Gigante**, **Aurrera** y **Baden** obtuvieron menor calificación por no cumplir con la denominación del producto que ostentan en su etiqueta (leche entera). **Nutrileche** también fue castigada por no etiquetar en forma clara que se trata de una leche descremada adicionada con grasa vegetal.

De los parámetros **fisicoquímicos** analizados, el 100 por ciento de las muestras cumplieron con las especificaciones en índice de solubilidad y acidez.

En relación al **contenido nutricional**, en **materia de proteínas las muestras cumplieron con lo declarado en la etiqueta, pero en lo que se refiere a grasa**, las marcas Mileche, Gigante, Aurrera y Baden, que **afirmaron**

ser enteras (sólo grasa animal), **presentaron mezcla de grasa vegetal y animal**, lo cual está prohibido por la norma.

Leches descremadas. Las tres marcas evaluadas (**Svelty, Baden** y **Lactibyn**) **presentaron una cantidad mayor a la permitida en contenido de grasa.**

La calidad microbiológica de todos los productos analizados en este rubro estuvo dentro de las especificaciones, aunque cabe señalar que **Magnolia** y **Nido** se **distinguieron por su baja cuenta microbiana.**

Sustitutos de crema. En relación al **etiquetado**, en seis productos faltó la fecha de caducidad y/o lote.

En el caso de los parámetros **fisicoquímicos** estudiados, el 100 por ciento de las muestras estuvo dentro de la especificación relativa a sólidos no grasos y presencia de materia extraña.

Al analizar la **grasa** se encontró que **Lautrec Lite, Field Crest** y **Kraft no cumplieron con la norma;** en cuestión de acidez, las 11 marcas tuvieron valores dentro de lo permitido.

Cabe señalar que en el caso de los **sustitutos de crema**, aunque el anteproyecto de norma no señala la evaluación de la proteína, se consideró pertinente analizar su calidad nutricional, ya que en muchas ocasiones la población tiene la idea de que este producto es leche. **Las muestras analizadas presentaron valores de entre 2 y 3 por ciento de proteína, contra 26 por ciento de las leches en polvo, lo cual dejó de manifiesto que dicho producto tiene menor valor nutricional.**

Recomendaciones para el uso de leche en polvo y sustitutos de crema

- Antes de adquirir el producto revise que los envases estén en perfectas condiciones y que presenten intacto el sello de garantía.
- Observe que el producto no esté apelmazado o tenga grumos (esto es indicio de mal almacenamiento).
- Asegúrese de que no contenga materia extraña.
- El color y el olor deben ser los característicos.
- Prepare la leche en la proporción que indican las intrucciones.

En cuanto a los sustitutos de crema es recomendable no utilizarlos como sustitutos de la leche (especialmente en la alimentación de los infantes), ya que carecen del valor nutricional que proporciona la leche en polvo.

Recuerde que los sustitutos de crema contienen únicamente grasas vegetales, mientras que la leche aporta proteínas, grasas, vitaminas y minerales indispensables para el crecimiento.

Recomendaciones de consumo

-Debido a sus atributos nutrimentales la leche es indispensable en la dieta infantil. Por ello los niños deben tener preferencia en su consumo, pues no existe otro alimento que les dé tanta energía y proteínas, y que al mismo tiempo sea de tan fácil digestión y asimilación para su crecimiento y desarrollo, amén de las vitaminas y minerales que reúne.

- La leche descremada o *light* no es recomendable para los niños, pues además de que en ésta se eliminan las vitaminas liposolubles (como la A y la E), también se anula energía, la cual es necesaria para que el niño realice sus actividades cotidianas (jugar, correr, brincar, etcétera) y se desarrolle normalmente.
- En caso de que le preocupe el sobrepeso del niño, es preferible evitar calorías que proporcionan otros alimentos (por ejemplo, de la crema, dulces, pastelillos, azúcar o saborizantes de leche, aguas dulcificadas y refrescos embotellados), pero nunca de la leche.
- Para aquellas personas adultas que padecen problemas gastrointestinales por consumir leche entera, se recomienda disminuir su consumo y complementar su dieta con otros alimentos, como leguminosas, semillas y cereales.
- Si usted desea tomar leche y no aumentar su peso, incluya en su dieta leche descremada; este tipo de leche o aquella con grasa vegetal, también se recomienda para las personas con problemas cardiovasculares.
- Para la nutrición no existe ningún alimento indispensable, a excepción de la leche materna en los primeros meses de la vida, ya que el valor de un alimento en la dieta estará siempre determinado por la combinacion de la totalidad de los alimentos que la conforman.

Industrialización de la leche

La leche es un producto perecedero, pues su estado líquido y su composición la hacen propensa a alteraciones por la acción de microorganismos que contiene en forma natural, o bien, por aquellos que se introducen en el momento de manipularla.

Por esta razón, el hombre ha ideado diferentes procesos para conservarla, ejemplo de ello son los procesos de pasteurización y ultrapasteurización.

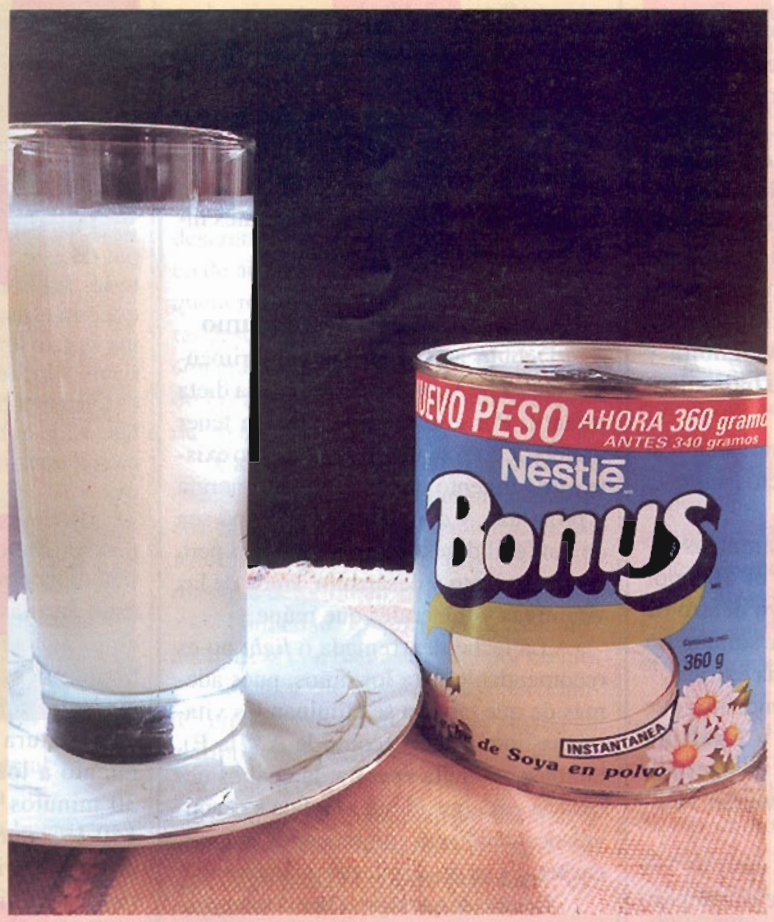
Pasteurización: el propósito principal de este método es la destrucción de todas las bacterias patógenas (aquellas que son causantes de enfermedades) y de los organismos no patógenos que contiene la leche. Aunque la pasteurización es una garantía en sí misma, la leche pasteurizada debe mantenerse en refrigeración y consumirse antes de tres o cuatro días.

Ultrapasteurización: al igual que la pasteurización, su proceso implica un tratamiento térmico para obtener leches esterilizadas casi sin modificaciones, en lo que se refiere a sus propiedades bioquímicas y sensoriales. La diferencia entre ambos tipos de leche es la temperatura y los grados de calentamiento a los que es expuesta. 63°C y 30 minutos para su pasteurización, y 149.1°C durante un segundo para la ultrapasteurización; gracias a lo anterior, este último tipo de leche tiene una vida sin refrigeración cercana a los tres meses.

Recomendaciones para su almacenamiento

- Conserve las cajas o latas bien cerradas y en un lugar fresco para evitar que el producto se humedezca o que la grasa se oxide, dando lugar a sabores y olores rancios.

Si requiere mayor información sobre el presente estudio de calidad acérquese a cualquier oficina de la Profeco, o llame a los teléfonos 559-23-03 ó 559-07-00 de nuestra Coordinación de Investigación, donde con gusto le atenderemos.



LECHE ENTERA EN POLVO

EVALUACIÓN DE CALIDAD		100	98	95	95	64
• MARCA		NIDO	HOLSTEIN	ALPURA	LAUTREC	MILECHE
• ORIGEN		NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	360	340	340	900	340
	VERIFICADO (g)	360.0	336.8	332.5	908.5	337.7
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		★★★★	★★★★	★★★★	★★★★	★
• CONTENIDO NUTRICIONAL		★★★★	★★★★	*★★★	★★★★	***★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★★★★	★★★★	★★★★	**★★★	★★★★
• CONTAMINACIÓN MICROBIANA		★★★★	★★★	★★★★	★★★	★★★★
• PRECIO (100 g) (N$)		3.03	1.96	2.37	2.35	2.40
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		10.92	6.69	8.05	21.15	8.15

★★★★ EXCELENTE
★★★ BIEN
★★ REGULAR
★ DEFICIENTE

LECHE ENTERA EN POLVO

EVALUACIÓN DE CALIDAD		64	64	62
• MARCA		GIGANTE	BADEN	AURRERA
• ORIGEN		NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	850	340	850
	VERIFICADO (g)	845.5	341.0	851.5
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		★	★	★
• CONTENIDO NUTRICIONAL		***★	***★	***★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
• CONTAMINACIÓN MICROBIANA		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★
• PRECIO (100 g) (N$)		2.27	2.87	2.25
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		19.30	9.75	19.10

(*) Presenta desviación en el contenido de grasa
(**) Presenta desviación en humedad
(***) Presencia de grasa animal y vegetal

LECHE DESCREMADA ADICIONADA CON GRASA VEGETAL

EVALUACIÓN DE CALIDAD		100	92
• MARCA		MAGNOLIA	NUTRILECHE
• ORIGEN		NACIONAL	NACIONAL
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	340	340
	VERIFICADO (g)	340.9	341.7
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		★ ★ ★ ★	★ ★
• CONTENIDO NUTRICIONAL		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
• CONTAMINACIÓN MICROBIANA		★ ★ ★ ★	★ ★ ★
• PRECIO (100 gr.) (N$)		1.97	2.30
• PRECIO POR PRESENTACIÓN		6.69	7.82

LECHE DESCREMADA EN POLVO

		EVALUACIÓN DE CALIDAD	90	88	85
• MARCA			SVELTY	BADEN LITE	LACTIBYN
• ORIGEN			NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)		360	340	400
	VERIFICADO (g)		366.3	334.9	391.8
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR			★★★★	★★★★	★★★
• CONTENIDO NUTRICIONAL			*★★★	*★★★	*★★★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO			★★★★	★★★★	★★★★
• CONTAMINACIÓN MICROBIANA			★★★★	★★★	★★
• PRECIO (100 g) (N$)			3.23	2.55	2.87
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)			**11.62**	**8.68**	**11.50**

(*) **Fuera de especificación en grasa butírica**

★★★★ **EXCELENTE**
★★★ **BIEN**
★★ **REGULAR**
★ **DEFICIENTE**

★★★★ EXCELENTE
★★★ BIEN
★★ REGULAR
★ DEFICIENTE

SUSTITUTOS DE CREMA

EVALUACIÓN DE CALIDAD		100	100	100	99	98
• MARCA		COFFEE MATE	LEMAC	LAUTREC	GREAT VALUE	COFFEE MATE
• ORIGEN		NACIONAL	NACIONAL	NACIONAL	E. U.	E. U.
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	315	190	200	623	170
	VERIFICADO (g)	316.5	192.1	199.4	642.2	175.6
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		★★★★	★★★★	★★★★	*★★★	**★★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★★★★	★★★★	★★★★	★★★★	★★★★
• CONTAMINACIÓN MICROBIANA		★★★★	★★★★	★★★★	★★★★	★★★★
• PRECIO (100 g) (N$)		3.41	2.97	2.80	1.36	5.83
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		**10.75**	**5.64**	**5.60**	**8.50**	**13.25**

(*) **Falta fecha de caducidad**
(**) **Información ilegible**

SUSTITUTOS DE CREMA

EVALUACIÓN DE CALIDAD		98	79	79
• MARCA		D. M. COFFEE CREAM	FIELD CREST	KRAFT
• ORIGEN		NACIONAL	E.-U.	E. U.
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	17	623	1000
	VERIFICADO (g)	174	652.7	1006
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		***★ ★	*★ ★ ★	*★ ★ ★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★ ★ ★ ★	****★ ★	****★ ★
• CONTAMINACIÓN MICROBIANA		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
• PRECIO (100 g) (N$)		1.76	4.87	1.76
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		3.00	30.35	17.60

(*) Falta fecha de caducidad
(***) Falta lote y fecha de caducidad
(****) Deficiente en grasa

★ ★ ★ ★ EXCELENTE
★ ★ ★ BIEN
★ ★ REGULAR
★ DEFICIENTE

SUSTITUTOS DE CREMA LIGERA

EVALUACIÓN DE CALIDAD		100	99	79
• MARCA		COFFEE MATE LITE	RAIN BOW	LITE LAUTREC
• ORIGEN		E. U.	E. U.	E. U.
• CONTENIDO NETO	DECLARADO (g)	458	624	454
	VERIFICADO (g)	442.9	628.8	467.8
• INFORMACIÓN AL CONSUMIDOR		★ ★ ★ ★	*★ ★ ★	*★ ★ ★
• CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	**★ ★
• CONTAMINACIÓN MICROBIANA		★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
• PRECIO (100 g) (N$)		4.07	1.08	4.04
• PRECIO POR PRESENTACIÓN (N$)		18.66	6.75	18.37

(*) Falta fecha de caducidad
(**) Deficiente en grasa